الوصايا اليومية الست



ست خطوات بسيطة لتحقيق التوازن الأمثل بين الرفاهية والغاية

جون تشابلير

الوصايا اليومية الست

الوصايا اليومية الست

ست خطوات بسيطة لتحقيق التوازن الأمثل بين الرفاهية والغاية

تأليف
جون تشابلير

ترجمة
أميرة علي عبد الصادق

مراجعة
محمد فتحي خضر

كلمات

الوصايا اليومية الست

جون تشابلير

The Daily Six

John Chappelear

الطبعة الأولى ٢٠١٣م
رقم إيداع ٢٠١٢/٢٢٨٤٣
جميع الحقوق محفوظة للناشر كلمات عربية للترجمة والنشر
(شركة ذات مسئولية محدودة)

كلمات عربية للترجمة والنشر
إن كلمات عربية للترجمة والنشر غير مسئولة عن آراء المؤلف وأفكاره
وإنما يعبّر الكتاب عن آراء مؤلفه
ص.ب. ٥٠، مدينة نصر ١١٧٦٨، القاهرة
جمهورية مصر العربية
تليفون: ٢٠٢ ٢٢٧٠٦٣٥٢ + **فاكس:** ٢٠٢ ٢٢٧٠٦٣٥١ +
البريد الإلكتروني: kalimat@kalimat.org
الموقع الإلكتروني: http://www.kalimat.org

تشابلير، جون.
الوصايا اليومية الست: ست خطوات بسيطة لتحقيق التوازن الأمثل بين الرفاهية والغاية / تأليف جون تشابلير . - القاهرة: كلمات عربية للترجمة والنشر، ٢٠١٢.
تدمك: ٩٧٨ ٩٧٧ ٧١٩ ٢١٢ ٥

١-النجاح الشخصي

أ-العنوان

١٥٨,١

الغلاف: تصميم سحر عبد الوهاب.

المحتويات

إهداء

إلى زوجتي سوزان التي مكَّنني حبها، ودعمها، وإيمانها الراسخ بي من العثور على طريقي في الحياة واتباعه.

إلى أبنائي ليزا، وإرين، ودايتون الذين وهبني الرب إياهم ليساعدوني على النضج ورؤية الحياة بنظرة جديدة.

أنتم أعظم نقاط قوتي.

شكر وتقدير

أي مجهود كالذي بُذِل في هذا الكتاب يقف وراءه الكثير من الأيادي المخلصة، والقلوب المتعاطفة، والعقول الموهوبة. وإنني لأقر بالعرفان لأسرتي وأصدقائي وزملائي الذين ساعدوني في شحذ الأفكار، وتكوين المفاهيم، والكتابة، وإنتاج هذا الكتاب.

إلى روك هادسون، وجون جراي، ومارك آنشوتز، سأظل دومًا مدينًا لكم بما منحتموني إياه من بصيرة لا حدود لها بشأن ما يهم حقًّا في الحياة.

وإلى حماي وحماتي، كين ولويس بيتروسكي، وشقيق زوجتي كيني، الذين وقفوا بجانبي طوال تأليفي لهذا الكتاب، وإلى أختي سوزي وأخي جيري، أحبكم جميعًا.

أشكر أيضًا مجلسي الاستشاري غير الرسمي، الذي يضم جاري كيرتيس، ومايكل سميث، وباري وباربارا تومسون، وروبرت إيجر، مايرا جوسنز، وروبرت روزين، وهاوارد روس، وجون باتلر، وباتريشيا ماثيوز، الذين ساندوني جميعًا من اليوم الأول.

أشكر أيضًا أصدقائي في مؤسسة «قادة واشنطن» الذين ساعدني تواصلهم وإخلاصهم في الحفاظ على تركيزي والتفكير المستقبلي.

إلى وكيلتي الأدبية الداعمة، دينيس مارسيل التي آمنت بهذا المشروع بحق، سأظل مدينًا لها بالفضل دومًا. أعترف أيضًا بفضل ماري كيت وماورا في وكالة دينيس مارسيل الأدبية لدعمهما الدائم والقوي. وأتقدم بشكر خاص للمحرر والناشر جون داف، وكل فريق العمل الداعم في «جي بي بوتنامز سانز» الذين لا يزال اهتمامهم وإخلاصهم لهذا الكتاب يغمرني حتى الآن. أشكر أيضًا شارون رايت على حماسها في مساعدتي في الحصول على الأفكار التحفيزية لتنظيم الوصايا اليومية الست.

أود أيضًا التوجه بشكر خاص إلى د. ديبرا فولوم بروس، لقدرتها الهائلة على وضع الكلمات والأفكار معًا على نحو منظم يسهل فهمه، وأيضًا الوفاء بمواعيد تسليم عمل قاسية.

إلى جميع أصدقائي الذين ساعدوني لأصل إلى كل ذلك، ومن استمعوا ساعات طوال لأسئلة وأحاديث مسجلَة على شرائط فيديو — بعضها جيد، وبعضها ليس جيدًا [كذلك] — إنني ممتن لكم جميعًا: بيل وبولي شيرارد، هون وآليس كانون، جانت وفران ريدمون، برينك ونانسي سيوارد، بول روزنبرج، سوزان هاجير، إيان روبرتس، كريس ولاري مايرز، باركس وكاثي تالي، ليندا بولينجر، لايلز كار، سكوت كاربتري، مارلين إسيكس، فران أوكونور، وجميع «المخلصين»، بيدرو ألفونسو، باربارا بلوم، فاي كولمان، ليندا وتشارلز كاسل، شايرين دودسون، هاسم وشاري التيناي، ديفيد روبنشتاين، بيث هانت، كارين توماس، روب بارسونز، ديفيد سبيك، كيربي فاريل، أنجي وبيل هالامانداريس، سوزان جرايمز، آندريا جولد، دوج وديبورا ستيفنسون، آرتيس هامشاير كوان، فيليشيا هاتون، ماري جونز، كارين كاليش، سوزان بيترسون، جاكلين لينزي، ليندا ماثيز، والتر وودز، روبرت مالسون، بوب مامولا، جولي روجرز، باولا روزنبرج، وجميع رفاقي في لعبة الجولف في نادي بيل هافين، وجميع أصدقائي الجدد الذين رحبوا بي خير ترحيب هنا في فلوريدا.

إلى جميع عملائي في التدريب والاستشارات بجميع أنحاء العالم الذين يدعمونني ويدعمون هذا الكتاب، أتقدم بخالص الشكر. بهذا البرنامج المكون من ست خطوات، أريد أن أمنحك القدرة على العثور على التوازن في حياتك. أتمنى أن يفتح هذا الكتاب أبوابًا جديدة أمامك لاكتشاف الذات، ليس فقط على الجانب المهني، وإنما بجميع جوانب الحياة اليومية.

مقدمة

بصفتي رئيسًا تنفيذيًّا سابقًا لشركة رأس مالها ملايين عدة من الدولارات، ألَّفت هذا الكتاب للمساعدة في تحسين حياة السيدات والرجال الذين يسعون جاهدين لتحقيق التوازن بين الطموح المهنيِّ والربح المادي من جانب، والإنجاز الشخصي والمعنى الأعمق في الحياة من جانب آخر. وسأوضح لك كيف أن اتباع استراتيجيات بسيطة مُغيِّرة للحياة يمكن أن يُعينك على تعزيز رؤيتك الشخصية، والتواصل مع ذاتك الداخلية، والتغيير بالكامل تقريبًا من شعورك وأفكارك وتصرفاتك واستجابتك سواء في المنزل أو في العمل.

تغيير بؤرة اهتمامي

أقرُّ بأنني في أغلب أيام العمل نجحت في تجاهل أي نصيحة كان من شأنها مساعدتي في فهم المعنى «الحقيقي» للحياة. فشأن الكثير من رجال الأعمال متقدي النشاط، لم تكن فكرة استقطاع الوقت من اليوم المشحون بالأعباء من أجل التأمل، أو مساعدة الغير، أو قضاء بعض الوقت مع الأسرة والأصدقاء، ضمن مفردات حياتي. كانت الثروة والتفوق هما ما يحفزاني ويجعلاني أشعر بالكمال، أو هكذا كنت أظن.

ومع ذلك، عادة ما تتحقق النجاحات المدفوعة بالطموح، كما يقولون، بثمن باهظ. ومن الشائع ألَّا يولي العديد من الناجحين الاهتمام لزيجاتهم إلا عندما تكون العلاقة قد تداعت على نحو يستحيل معه أي إصلاح. (والعديد من مدمني العمل لا يقدِّرون قيمة الأبوة إلا عندما يصير «قضاء العطلة كل أسبوعين مع الأبناء» أمرًا قضائيًّا صادرًا عن المحكمة. وهناك أيضًا من مُحدَثي الثراء مَن يجبرهم الإفلاس المالي على الحدِّ من نفقاتهم.)

كان الثمن الذي دفعتُه مقابل ما حققته من نجاح هو فقدان كل شيء ذي قيمة لديَّ تقريبًا: زيجتي الأولى، وعلاقتي الوثيقة مع ابنتيَّ، وشركتي التي تصل قيمتها لملايين الدولارات، ومنزلي الفخم المطل على نهر بوتوماك، وسياراتي الفارهة، وغير ذلك الكثير. وحين تبددت زخارف النجاح المهني والمادي الذي طالما سعيت وراءه، أُجبِرت على الوقوف مع نفسي؛ الكيفية التي كانت معاييري غير الواقعية تحكم بها حياتي (أو بالأحرى تدمرها).

في أعقاب نجاحي المادي، توفَّر لديَّ الوقت للتفكير في الكيفية التي عِشت بها حياتي، والخيارات التي اتخذتها، والأفراد الذين تجاهلتهم. وقد أدركت أن تركيزي كان مُنصبًّا على الوصول إلى ذروة النجاح المادي، حتى إنني تجاهلت أي معنى من معاني الحياة. وبدلًا من الاستمتاع برحلتي الحياتية اليومية مع أسرتي وأصدقائي، كنت مشدودًا كالمنوَّم مغناطيسيًّا لهدف جني السلطة والنجاح والثروة؛ ذلك المطمَح الآسر الذي طالما ظل بعيدًا عن قبضتي دائمة الوهن. ربما امتلأ حسابي المصرفي بالمال، لكن حياتي كانت فارغة وتفتقر — بما تعنيه الكلمة — إلى أي معنى، وهو ما صار أكثر وضوحًا عند ضياع ما كان يلهيني من مال وممتلكات.

على الرغم من إيماني بأهمية المسيرة المهنية والأهداف المادية، فقد أدركت في تلك الفترة الأكثر إحباطًا في حياتي أن هذه الأهداف وحدها ليست كافية أبدًا لمنحي السعادة الحقيقية. من منظور توجهي السابق المدفوع بالنجاح، أردت دومًا المزيد من السلطة، والممتلكات، وإظهار المزيد من أمارات النجاح المادية لإثارة إعجاب الجميع. وحين أفقت من أحلامي الواهمة تلك، انهرت تمامًا.

نعم، لقد فقدت كل شيء. بيد أنه بذلك الفقدان، حظيت بمنظور جديد تمامًا للحياة. في تلك الأثناء، أُجبِرت على النظر إلى نفسي نظرة جادة. فبصرف النظر عن المرات التي سمعت فيها بأن المغزى الحقيقي للحياة لا يمكن العثور عليه في الثروات المادية، لم أدرك أن المغزى ليس مجرد شيء يحدث في الحياة، ولا يمكن بالتأكيد شراؤه، إلا عندما تعرضت لكارثة مالية. فالمغزى شيء يتغلغل في حياتك ببطء من خلال تجاربك اليومية، ومعتقداتك الشخصية، والأسلوب الذي تتفاعل به مع من حولك.

وبمرور الوقت، بدأت أعي أن بإمكاني التمتع بالنجاح في حياتي المهنية دون التضحية بجوهر حياتي الشخصية، لكن ذلك مشروط بتعلم كيفية الحفاظ على التوازن بينهما. أثناء هذا التفكير، بدأت في تحويل قيمي الشخصية من «ما يمكنني جنيه» إلى «ما

يمكنني منحه». وفي إطار سعيي لتحقيق التوازن اليومي على المستوى الذهني والعاطفي والروحي، بدأت أشعر بشعور أعمق من الرضا حيال أهداف مهنية ومالية أكثر معقولية.

ماذا عنك؟ هل ثمة تشابه بين الإفلاس الذي تعرضتُ له وأي شيء حدث لك؟ ليس من الضروري أن تتعرض لأشدِّ صدمات حياتك مثلما حدث معي، لعلك بحاجة فقط لوكزة بسيطة كي تستقطع وقتًا لنفسك ومَن تحب. أو لعلك شغوف بعملك، لكنك بحاجة لبعض الإرشاد ليعينك على التمتع بجوانب حياتك كافة. يمكن لهذا الكتاب مساعدتك. سأعرض عليك بعض الاستراتيجيات البسيطة التي أعانتني في اكتشاف المزيد عن نفسي — أي كياني الحقيقي — أثناء تحديدي لأولويات حياتي الجديدة، وتواصلي مع الآخرين.

لم تتكشَّف لي هذه المبادئ على حين غِرَّة، وإنما استقيتها من مصادر عدة — أثناء أكثر فترات حياتي إحباطًا — من العديد من المرشدين غير المتوقعين الذين ستلتقي بهم في هذا الكتاب.

على مدار ثلاثة عقود من العمل سنحت لي فرصة للالتقاء بأناس من جميع الأصناف، فجمعت علاقات عمل وثيقة بيني وبين رؤساء تنفيذيين على درجة عالية من التدريب، والعديد من الحاصلين على ماجستير إدارة الأعمال من جامعة هارفارد وبرينستون وغيرهما. وانضممت أيضًا إلى مجالس إدارات شركات مع رجال ونساء يتباهون برواتبهم البالغة ملايين الدولارات. (وعملت أيضًا مع كثيرين ليسوا على القدر نفسه من النجاح، لكنهم لا يقلون غرورًا بلا شك!) بيد أن من جعلوني أخطو أولى خطواتي على طريق تغيير بؤرة اهتمامي كانوا الأشخاص الصادقين، طيبي القلب، محبي الخير الذين عاشوا بحق حياةً زاخرة بالمغزى والغاية.

وبفضل ما قدَّمه لي هؤلاء المرشدون من إلهام وتعليم، توصلت إلى الوصايا اليومية الست، وهي ستة مبادئ جوهرية من شأنها أن تساعدك في تعديل توجهك، وهذا يؤدي بدوره إلى تبني منظور إيجابي كل يوم. وبدمج هذه الاستراتيجيات البسيطة في حياتك، يمكنك أن تكف عن انتظار ذلك الهدف المادي عسير المنال أو الوجهة المثالية حتى تشعر بالكمال.

في البداية، كان هدفي من هذه العملية بأسرها هو مساعدة نفسي في العثور على موطن القيمة في حياتي. لكنني شعرت أيضًا بحاجة قوية لمساعدة الآخرين على التعلم من الأخطاء التي ارتكبتها والتحول الناتج عن ذلك. وما إن بدأت إلقاء الأحاديث التحفيزية وتقديم التدريب التنفيذي حتى اتضح لي أن «الوصايا اليومية الست» يمكن تطبيقها على

الأفراد والمؤسسات على حدٍّ سواء. إنني، في الحقيقة، أقدم الاستشارات للعديد من الشركات الكبرى التي تبنت واحدة على الأقل من الوصايا اليومية الست، وأشجع الموظفين فيها على تخصيص بعض الوقت للتفكير في هدوء وتحديد الأهداف قبل بداية يوم العمل.

بوسعك الاستفادة من خريطة الطريق الفعَّالة هذه لتغيير بؤرة اهتمامك في الحياة، والتمتع بكلٍّ من النجاح والجوهر اللذين يضفيان الروعة على حياة الإنسان.

الوصايا اليومية الست

عندما كنت في الثلاثين من عمري، أنشأت أول مشروع خاص بي في مبنى صغير ذي واجهات تجارية بشارع «كينج» في مدينة الإسكندرية بولاية فيرجينيا. وعلى مدار الأعوام الاثني عشر التالية، طوَّرت هذا المشروع المتخصص في الأثاث والمستلزمات المكتبية من متجر يعمل به شخصان إلى شركة تضم ما يزيد عن مائتين وخمسين موظفًا وتُدِرُّ عائدات سنوية تتجاوز الخمسين مليون دولار.

انصبَّ تركيزي آنذاك على عناصر العمل الرئيسية الثلاثة: السلطة والمال والجشع. كان هدفي الأساسي أن أصير رجل الأعمال المثالي الذي تصوِّره لي مخيِّلتي: القوي، المحنك، الثري ... لكن ليس بالضرورة بهذا الترتيب. بل إنني توصلت إلى شعار خاص بي، وهو: كل شيء! دائمًا! الآن!

كانت معادلتي للنجاح بسيطة: النجاح = المزيد + المزيد + المزيد! المزيد من العملاء، المزيد من المواقع، المزيد من الأرباح، المزيد من السيارات، المزيد من الملابس، المزيد من الممتلكات. لكنني سرعان ما اكتشفت أن «المزيد» ليس كافيًا أبدًا. وهو ما يرجع في جزء منه إلى أنني كنت أخلط بين «أن أكون في حال طيب» و«أن أكون أفضل حالًا من غيري». كنت أظن أنني ملكت الدنيا بين يديَّ. لكنني، في الحقيقة، لا أعلم السبب وراء اعتقاد الناس أن العالم مكان رائع ليتمسكوا به.

«أنا على استعداد أن أُقْتل للفوز بجائزة نوبل للسلام.»

ستيفن رايت

أثناء أيام التوسع المُبهِجة هذه — والانغماس في العمل وحسب — لم أملك الكثير من وقت الفراغ للتأمل في معنى الكون، ومن ثم، عندما كان أمامي خيار بين بناء ثروة هائلة

أو شخصية عظيمة، نحيت فكرة بناء الشخصية جانبًا. في الواقع، عندما أعود بذاكرتي لتلك الفترة، أجد أنني لم أكن مدركًا لوجود هذا الخيار من الأساس. مع ذلك، مع نجاحي في بناء عملي بنجاح، خسرت حياتي الشخصية بالكامل. تغيبت دومًا عن مباريات كرة قدم ابنتيَّ وليالي العودة إلى المدرسة، ولم أحضر كذلك العديد من احتفالات أعياد الميلاد وذكرى الزواج السنوية. المفارقة هنا هي أنني بدأت عملي الخاص حتى أتمتع بقدر أكبر من المرونة في العمل أقضي بفضلها «المزيد» من الوقت مع أسرتي دون أن أكون عبدًا لربِّ العمل. لكن ما حدث هو أنني صرت «ربَّ العمل المستعبِد» ذلك.

«مشكلة سباق الجرذان هي أنك حتى لو فزت، ستظل جرذًا.»

ليلي توملين

ذات ليلة من ليالي نوفمبر عام ١٩٨١، وبعد يوم لا يختلف عن غيره، دخلت منزلنا المظلم لأجد الطاولة بغرفة الطعام مجهزة لم تمس، وشموعًا محترقة عن آخرها، وبالونات للاحتفال بذكرى الزواج معلَّقة في مقعدي. لا أذكر الأمر المهم الذي منعني وقتها من الوصول للمنزل في الوقت المناسب. لكنني نحيت شعور الندم العابر جانبًا، واستيقظت مبكرًا صبيحة اليوم التالي لأعيد الكرَّة من جديد. ألم تفهم أسرتي أنني كنت منشغلًا للغاية بالعمل من أجلهم؟ وأنني كنت أفعل ما ينبغي عليَّ فعله لتأمين مستقبلهم؟

من كنت أخدع؟ بالنظر للأمر من منظوري الحالي، عليَّ أن أقرَّ بأنني لم أكن أخدع أحدًا سوى نفسي.

اليقظة

هل تتذكر شعاري: كل شيء! دائمًا! الآن!؟ لقد حقق نجاحًا باهرًا، حتى إن زوجتي في عام ١٩٨٢ — أي بعد ثلاث سنوات فقط من بدء مشروعي الخاص وتحويله إلى شركة مربِحة للغاية — لم تعد تحتملني. تسببت في نفور ابنتيَّ مني، وعشت وحيدًا في منزل للضيوف على مقربة من منزلي الجميل.

«المفارقة المأساوية للحياة هي أننا غالبًا ما لا ندرك النجاح أو الاستقلال المادي إلا بعد زوال السبب الذي كنا نسعى إليه من أجله.»

إلين جلاسجو

تمكنت، بطريقة أو بأخرى، من أن أنكر الألم الذي تسببت فيه وشعرت به في حياتي الشخصية. فقد كان معيار حكمي الوحيد على قيمة ذاتي هو ما كنت أجنيه؛ كان الربح المادي يزيد كل عام عن العام السابق. كنت لا أزال أعتقد أنني عندما أصل إلى قمة حياتي المهنية، سأحظى بشعور الكمال والرضا، وأن جميع جوانب حياتي الشخصية ستكون بانتظاري.

شهد العمل ازدهارًا في منتصف الثمانينيات، بيد أن الإشارات التي تحذرني من أن الأمور لا تسير على ما يرام في عالمي صارت أكثر وضوحًا. بدأت أدرك أنني في خضم مسعاي لكسب الرزق، فشلت في تأسيس حياة ذات مغزى وقيمة. ومن شقة العزوبية المزينة على نحو راقٍ، عزمت على تركيز بعض وقتي وجهدي للعثور على مغزى أعظم في حياتي. لكن بدلًا من التماس الرضا في التأمل أو المشورة الروحية، باشرت مسعاي لبناء شخصيتي بالتبجح نفسه الذي تتسم به شخصيتي التنافسية المدفوعة بالحماس التي أسست بها عملي. أردت أن أوقف سيارتي البورش أمام متجر «الحياة الجديدة»، وأحصل على حقيبة «تنوير» من الحجم الكبير، ثم أعود إلى ضيعتي البهية، وكأنني غاندي العصر الحديث يرتدي بذلة من بيت الأزياء الشهير أرماني.

«ما يحتاج أغلب الناس إلى تعلمه هو كيفية حب البشر واستغلال الأشياء، بدلًا من استغلال البشر وحب الأشياء.»

شاكتي جاوين، كتاب «طريق التحول»

بدا مسعاي لتحقيق الإشباع ناجحًا لبعض الوقت. وفي خلال بضعة أعوام، تزوجت ثانيةً، وأنجبت من زوجتي الجديدة ابنًا. أعدت بناء علاقتي مع ابنتيَّ، وقضينا وقتًا ممتعًا معًا. شعر الموظفون لديَّ بالسعادة، والعملاء بالرضا، وتجاوزت مبيعات شركتي الخمسين مليون دولار. يا إلهي! إن ذلك النضج الشخصي يؤتي ثماره حقًّا!

بعد ذلك، وفي صبيحة يوم مشمس من أيام يناير عام ١٩٩١ (من قبيل المفارقة أنه كان اليوم التالي لخسارة الفريق الذي أشجعه في بطولة كرة القدم الأمريكية (سوبر باول))، وبينما كنت أجلس خلف مكتبي الفاخر البالغ ثمنه تسعة آلاف دولار، على الكرسي البالغ ثمنه أربعة آلاف دولار، وأطل من نافذة المكتب، اندفع أسطول من سيارات كرايسلر آريز نحو ساحة الانتظار، كما لو أن مجموعة من زعماء المافيا قد جاءت لزيارتي. الفارق الوحيد أن عمل هذه المجموعة من المصرفيين ذوي الحلل الرمادية كان قانونيًّا تمامًا. وعلى مدار اليومين التاليين، نزعوا اللوحات الفنية المعلقة على حوائط مكتبي التي بلغت قيمتها ثلاثين ألف دولار، وماكينات التصوير، وأجهزة الكمبيوتر، وماكينات صنع القهوة، بل والمناشف الورقية أيضًا. وفي غضون ثمانٍ وأربعين ساعة، محا البنك كل أثر لشركتي التي قضيت الاثني عشر عامًا الأخيرة في بنائها.

في نهاية الثمانينيات، توسعت العديد من البنوك في منح الائتمان خلال فترة الازدهار العقاري، وأفرطت في الاستثمار في الأوراق المالية ذات التصنيف الائتماني المنخفض التي لم يكن لها قيمة فعلية، ومن ثم، أرادت البنوك أصولًا مادية. وكانت شركتي تزخر بالأصول المادية؛ فمنحت البنك بذلك الفرصة التي احتاج إليها. كنت ساذجًا حين اعتقدت أننا ما دمنا نحقق مبيعات قوية ونسدد الدفعات في أوقاتها ونجني المال، فإننا في موقف سليم. لم يكن هناك ما يدعوني للاعتقاد بغير ذلك. لكن، على الرغم من أن مدقق الحسابات أعطانا تقارير مطمئنة عن وضعنا المالي، فقد تمكن البنك من وضع يده على الشركة؛ لأن نِسب الدين إلى الأسهم غير متوازنة. المثير في الأمر أن ذلك حدث مع دونالد ترامب في بداية التسعينيات أيضًا.

نعمة اليأس

«ما لا يقتلك يقويك.»

نيتشه

«نعمة اليأس» هي حدث سيئ يقع في الحياة يسفر عن نتائج إيجابية. على سبيل المثال، إصابة زميلي بأزمة قلبية في سن الثالثة والأربعين دفعته للإقلاع عن التدخين، والالتزام بنظام غذائي منخفض الدهون، والانضمام إلى نادٍ صحي. وصديق آخر، كان على وشك الطلاق من زوجته، بدأ أخيرًا في العلاج من إدمان الكحوليات والحصول على

استشارات زوجية. أما فيما يتعلق بي، فيمكنني بالتأكيد تحديد الجانب «السيئ» في «نعمة» اليأس الخاصة بي؛ فخسارة عشرة ملايين دولار من الأصول الخاصة، وجهد اثني عشر عامًا في غضون ساعات، كان واقعًا. لكن نظرًا لطبيعة شخصيتي التنافسية المتحمسة، استغرق مني الأمر وقتًا لأرى الجانب المشرق في محنتي.

أود أن أقول هنا إنني أجيد عملية التعافي، وقد دفعني فقدان عملي، وجزء كبير من شبكة علاقاتي، ومنزلي وسياراتي إلى نقطة صرت معها مستعدًّا للقيام بتغييرات حقيقية، وليس فقط تبنِّي مظهر التحسين الذاتي. وبينما لم أكن أملك سوى فكرة ضبابية عن التحديات التي كنت أواجهها، أرشدتني مجموعة غير تقليدية من المعلمين — شريك عمل ثري، ونزيل بأحد السجون، وقِسٌّ من الكنيسة البروتستانتية، وحارس ليلي، وابني البالغ من العمر ثلاث سنوات — إلى ما كنت بحاجة لفعله.

> «كم من هموم يستريح منها المرء عندما يقرر ألا يكون شخصًا مهمًّا، بل إنسانًا وحسب.»
>
> كوكو شانيل

دفعتني «نعمة» اليأس إلى تخصيص بعض الوقت للتفكير في حياتي، وقبول بعض الدروس الروحانية بتواضع. وكما قد تتوقع من تاريخي في مجال المشروعات، بدأت في تأسيس عمل جديد. بيد أن «نعمة» يأس أخرى كارثية — مر بها الملايين في آنٍ واحد ونشير إليها الآن بأحداث الحادي عشر من سبتمبر — أعانتني على أن أدرك أن مهمتي الحقيقية هي مشاركة خبراتي مع من يعانون المشكلة ذاتها في حياتهم، وهي: كيف أحقق النجاح دون التضحية بالسمات التي تضفي جوهرًا ومغزى على حياتي؟ قد تبدو هذه السمات بديهية، لكن كما هو الحال مع كتابة لائحة للتسوق قبل التوجه إلى السوبر ماركت المليء بالعديد من الخيارات — الجيدة والسيئة — أعتقد أنه يجدر تدوين بعض سمات حياتك الأكثر أهمية. هل تتسم حياتك بأنها:

- ذات مغزى
- حميمية
- مشبعة
- مسلية

- مفعمة بالنشاط
- نافعة للغير
- تزخر بالقبول
- كاملة
- مُرضية
- متفردة؟

بصرف النظر عن السمات التي تختارها، فقد تعلمتُ أنني إذا جمعت بين أهدافي المهنية والمالية من ناحية وعدد من هذه السمات — وإن كان قليلًا — من ناحية أخرى، يمكنني أن أحظى بكلٍّ من النجاح والجوهر في حياتي.

أفضل ما في الأمر أنه ليس عليك التضحية بأي شيء؛ ربما فيما عدا توجه «بلوغ الهدف بأي ثمن» وأن «أي شيء يستحق فعله يستحق فعله بإفراط». وليس عليك أيضًا التخلي عن مُتع الدنيا لتنعم بحياة ذات هدف. وإنما كل ما عليك فعله هو العثور على منطقة وسط مريحة بين الروحانية والمادية تسمح لهاتين الفلسفتين بالعمل معًا في تناغم. والهدف هو تصميم حياتك بحيث تكون تعبيرًا فريدًا عن المعنى الشخصي والإنجاز المهني الذي يشمل الأولويات الفردية والأخلاقية والاجتماعية، بالإضافة إلى الطموح والنجاح. بعبارة أخرى، في خضم السعي لعيش حياة عملية ناجحة، يمكنك العثور على معنى أعمق في الحياة!

الشركة التي أديرها الآن تحمل اسم «تغيير بؤرة الاهتمام»، شركة ذات مسئولية محدودة، وهي شركة للتدريب التنفيذي واستشارات الشركات، أنشأتها رغبةً مني في مساعدة الآخرين على رؤية الفرص المبهجة التي تزخر بها حياتنا اليومية، في العمل والمنزل. وهدفي هو تقديم يد العون للجميع لإحداث التغييرات اللازمة في حياتهم دون أن يضطروا للمرور بـ «نعمة» يأس، كطلاق مؤلم أو إفلاس مالي، تدفعهم للتصرف. إن البرنامج الذي شكَّلته من الحكمة الجمعيِّة للمعلمين والمرشدين الذين قابلتهم في حياتي هو «الوصايا اليومية الست»، وهو الأساس الذي يقوم عليه العمل الذي أؤديه الآن، والأسلوب الذي أحاول إدارة حياتي به.

يقدم برنامج الوصايا اليومية الست الرابط الجوهري بين الرضا الشخصي والنجاح المهني؛ فأنت تستحق كليهما! ويمكن إضافة الجوهر والنجاح إلى حياتك المهنية والشخصية دون إضافة أي التزام أو أي مجموعة أخرى من الواجبات لحياتك المُثقَلة

بالأعباء بالفعل. ويهدف هذا البرنامج إلى منحك الاستراتيجيات الضرورية للتمتع بخبرات إيجابية تضفي بهجة بسيطة على حياتك اليومية.

اعتدت النظر إلى الحاضر على أنه مرحلة زمنية مؤلمة علينا تحملها لبلوغ المستقبل، أما الآن، فصرت أقدِّر الحاضر لحقيقته، وهي أنه كل ما أملكه.

الوصايا اليومية الست

١- الاستعداد

تقبَّل التغيير، واجه مخاوفك، أقلع عن السلوك المُتحكِّم، ركِّز على نجاح الآخرين، وكن مستعدًّا للتعلم الدائم والمثابرة. الاستعداد يوجِد الأمانة، والوعي الذاتي، وتفتُّح الذهن.

٢- وقت الهدوء اليومي

خصص وقتًا للتأمل في بداية يومك ونهايته. واظب على ذلك يوميًّا وسوف تتعلم كيف تصل إلى مركز الهدوء بداخلك، وبعد ذلك، ستتمكن من العودة إليه عند الحاجة في أي وقت من اليوم. سيمنحك وقت الهدوء اليومي الفرصة لتوجيه قلبك في الاتجاه الصحيح، والسماح لك بمواصلة حياتك.

٣- الحب والتسامح

بالحب، تبدأ في استيعاب احتياجات شخص آخر واعتبارها على القدر نفسه من الأهمية كاحتياجاتك. وبالتسامح، تبدأ في التحرر من الغضب، والاستياء، والخوف. من شأن التعبير عن الحب أن يجلب الحب إلى حياتك، ومن شأن التسامح أن يضفي السلام عليها.

٤- العطاء

بالعطاء، تصل إلى سبل جديدة كل يوم للتواصل. وقد لا يكون هذا العطاء سوى أن تقول «شكرًا» وتعنيها حقًّا. عطاؤك سيغير مركز اهتمامك من «ما الفائدة التي سأجنيها؟» إلى «ما الفائدة التي سأقدمها؟»

٥- الامتنان

يجعلك الامتنان تشعر بالفضل تجاه كل شيء على الدوام، فتشرع في الانتباه إلى نسبة الـ ٩٨ بالمائة من حياتك التي تسير على خير ما يرام، بدلًا من أن تطيل التفكير في الواحد أو الاثنين بالمائة

من حياتك التي تنطوي على صعوبات. عندما تكون ممتنًّا، تسفر جهودك عن حياة أكثر إيجابية وإثمارًا. ما من طريق مباشرة للسعادة، وإنما عليك المرور بالامتنان لبلوغ هذه الغاية. في الواقع، ثمة علاقة ارتباط مباشرة بين مستويات الامتنان ومستويات السعادة.

٦- التنفيذ

قد تشعر بقدر كبير من الرضا في التحليل، والتخطيط، والتأمل، لكن التغيير لا يبدأ إلا عندما تأخذ الخطوة الأولى. حتى الخطوة الصغيرة لها أهمية؛ إذ إن التغييرات البسيطة المستمرة تحول الأفكار العظيمة إلى نتائج مذهلة.

أؤيد حاليًّا فكرة أن التغيير يبدأ عندما نتعلم الامتنان لما بين أيدينا «الآن» بدلًا من التذمر بشأن ما ليس لدينا! وأنت، في الحقيقة، عندما تسعى على الدوام للمزيد من الشهرة والثروة والممتلكات، لن تجد حيزًا في حياتك لمتع الحياة المهمة؛ أسرتك، أو أصدقائك المقربين، أو اللحظات الثمينة، أو حتى الوقت الذي تستمتع فيه بالثروات التي جمعتها.

بوسعك دمج الوصايا اليومية الست في حياتك المنهكة متسارعة الإيقاع دون إضافة أي ضغوط أو التزامات أخرى ليومك، وتحقق بهذا تغييرًا إيجابيًّا ورخاءً واسع النطاق.

للعديد من الأفراد كثيري الأشغال، تكون محاولة تطبيق الوصايا اليومية الست جميعها في آنٍ واحد أشبه باتباع نظام غذائي قاسٍ؛ بمعنى أنها قد تكون مُربكة ومُحبِطة للغاية. لكن هناك عددًا لا يُحصَى من الفوائد التي ستكتشفها عندما تطبق ولو واحدة من هذه الاستراتيجيات في حياتك اليومية. وبدلًا من تطبيقها كلها، يمكنك التركيز على واحدة فقط من هذه الاستراتيجيات كل يوم بصفة دورية، أو تحديد واحدة فقط تحتاج عن جد للعمل والتركيز عليها وحدها. اتبع الوصايا اليومية الست في حياتك حتى تحيل الإزعاج إلى راحة بأيسر صورة ممكنة.

من أجل حياة أفضل!

على مر أعوام، تعلمت الكثير بشأن البحث عن معنى أعظم للحياة، فأدركت أن رغد العيش أمر جيد، لكن ليس على حساب أحبائك وروحك. تعلمت الموازنة بين الحافز التنافسي للإنجاز والكسب من ناحية، وتطوير شعور أكثر هدوءًا بالامتنان والسلام الداخلي من ناحية أخرى.

كما سيتضح في هذا الكتاب، تعمل هذه الاستراتيجيات الست المُثبَت فعاليتها معًا من أجل مساعدتك في إضفاء المغزى على كل يوم تعيشه. إن هدفك هو تغيير سلوكيات هدَّامة بعينها لتتمكن من بلوغ السعادة المثالية والحفاظ عليها. وستتعلم في هذا الكتاب كيف تبذل طاقتك على النحو الأمثل وتصل بمثُلك العليا إلى أفضل شكل في جميع مناحي حياتك ليظل تركيزك منصبًّا على الشخص الوحيد في حياتك الذي لك السلطة عليه فعليًّا ... أنت. ففي النهاية، لن تعيش سوى حياة واحدة، لذا ينبغي عليك تحقيق أقصى فائدة منها!

والآن، لنبدأ رحلتنا!

الفصل الأول

الاستعداد

كُنْ مستعدًّا للتغيير

«العبوة متقنة التغليف هي هدية سيئة للغاية.»

آلان جونسون

في صبيحة أحد أيام ديسمبر الباردة الممطرة عام ١٩٨٩، انعطفتُ فجأة إلى شارع كولومبوس، متوجهًا إلى كنيسة «المسيح» في مدينة الإسكندرية بولاية فيرجينيا. في تلك الكنيسة، تزوجتُ سوزان زوجتي الثانية في عام ١٩٨٦، ومنذ ذلك الحين صرنا عضوين في هذه الأبرشية. كان دكتور مارك آنشوتس، القِس المقيم بالكنيسة، تقليديًّا للغاية في المذهب والمعتقدات الدينية، لكنه أيضًا رجل فاضل من جميع الجوانب. وعلى الرغم من مظهري الخارجي الدالِّ على النجاح، فقد مزقني شعور داخلي بانعدام المغزى في حياتي. شعرت بأنني لا أتحكم في نفقاتي ونمط حياتي، وعلمت أن بإمكاني الوثوق فيما سيقدمه لي مارك من نصح.

أذكر بعد خروجي من السيارة تحت المطر البارد أنني طرقت باب مكتب الكنيسة عدة دقائق على أمل أن يسمعني أحد. وأخيرًا، فتح مارك الباب، ورحَّب بي في مكتبه. انطلقت في الحديث دون تفكير: «أنا بحاجة لمساعدتك، يا مارك. أريد أن أحيا حياة حقيقية. عليك أن تخبرني ماذا أفعل.» لا شك أن مارك فوجئ بسماع هذا الحديث مني. كثيرًا ما كنت أحضر القداس مع سوزان، لذلك لم يبدُ أن التماس مغزى في الحياة بالأمر الجديد عليَّ.

أوضحت له أنني أعي ما أنا فيه من نِعم؛ فلدي زوجة مُحِبة، وطفل معافى، وابنتان جميلتان، وإنني ممتن لكل ذلك. هذا فضلًا عما أحظى به من «ممتلكات»، معظم الناس على استعداد للتضحية بكل شيء للتمتع بها؛ منزل رائع، سيارات فارهة، شركة يبلغ رأس مالها ملايين الدولارات. ظاهريًّا، أنا أحيا حياة مثالية، لكن، داخليًّا، أشعر بالفراغ والوحدة وبأنني شخص فقير.

أفضيت إلى مارك بكل ما في صدري، وكان يستمع إليَّ. كنت أشعر بالخوف وعدم وضوح وجهتي في الحياة. راودني شعور شنيع بالذنب وبأنني لست الزوج أو الأب الذي أردته. وعلى الرغم من اعتقادي أن بوسعي التعامل مع المشكلات في عملي، أرَّقني دومًا الحد الائتماني الهائل.

لقد كنت الرئيس التنفيذي؛ أي بوسعي إصلاح شأن جميع من حولي. لكنني اعترفت لمارك أنني، للأسف، لم يكن بإمكاني إصلاح شأني.

ظل مارك صامتًا بعد أن انتهيت من حديثي. ظننت لحظة أنه سيعطيني كتابًا تعبُّديًّا ثم يسمح لي بالمغادرة. لكنه أخبرني ببساطة بأن الألم يفضي إلى التقدم وقال: «إن تعبيرك بصراحة عن شعورك بالفراغ يعكس استعدادك للتغيير. و«الاستعداد» هو الخطوة الأولى نحو العثور على معنى أعمق في الحياة.»

أهذا كل شيء؟ سيتحسن حالي إذا استعددت؟ واصل مارك حديثه قائلًا إنه ليس من الضروري أن أجد كل الإجابات في العمل وفي المنزل وفي سعيي نحو غاية أسمى، وحثَّني على أن أكف عن التفكير فيما إذا كنت محقًّا أم مخطئًا، وأن أسمح لنفسي بأن أحيا فقط؛ أن أكون مستعدًّا للتغيير وأستمتع برحلة الحياة اليومية.

استمرت مقابلاتي مع مارك على مدى شهور لنتحدث بشأن آمالي وأحلامي. قدَّم لي العديد من الاقتراحات حول ما كنت بحاجة إليه للتغير، وكيف يمكنني فعل ذلك. مع ذلك، كان لديَّ دومًا العذر لعدم تغيير سلوكي، فعللت لنفسي ذلك بأنني صغير السن نسبيًّا ولا تزال أمامي سنوات طوال لأحقق التغيير. أليس كافيًا أن أدرك حاجتي للتغيير وأن ألتمس النصح القويم؟ هل كنت بحاجة حقًّا لإدخال تعديلات كبيرة على نمط حياتي للوصول إلى نتائج؟ تمكنت، في الواقع، من التماس الكثير من الأعذار لنفسي لعدم إجرائي أي تغييرات. ونظرًا لأنها كانت منطقية في وقتها، شعرت أن ثمة مبررًا في استمرار حالي على ما هو عليه. عزمت على استقطاع بعض الوقت في آخر أيام أسبوع العمل لكي أقضي بعض الوقت مع زوجتي وابني، لكن ليس قبل صدور التقرير المالي ربع السنوي التالي. سأخصص وقتًا

للتأمل الأسبوع القادم، لكنني الآن غارق حتى أذنيَّ في إتمام بعض الصفقات المحتملة المهمة. عندما أتمكن من استقطاع بضع ساعات من العمل، أنوي البدء في عمل تطوعي لأنني أعلم أنه من المهم أن أردَّ الجميل للمجتمع. وبلا شك، أنا ممتن لكل شيء. لكنني إذا توقفت لأفكر في ذلك طوال الوقت أثناء يوم العمل، فقد يتشتت ذهني ويتأثر العمل سلبًا.

في أحد اللقاءات، أشار مارك إلى أن ألبرت أينشتاين عرَّف الجنون بأنه «تكرار الفعل ذاته مرارًا مع توقع نتائج مختلفة»، وأوضح أننا جميعًا نقاوم التغيير، لكن الخوف من المجهول يؤدي غالبًا إلى التشبث بالسلوكيات السلبية، مهما كان ضررها.

أدركت حينذاك أن النتائج الجديدة تتطلب أفعالًا جديدة، والأفعال الجديدة تتطلب الاستعداد للنظر إلى الأشياء نظرة مختلفة، ومن ثم، حان وقت التغيير، وصرت على استعداد أخيرًا لتنفيذ ما أنويه. تعهدت لمارك ولنفسي بألا أجعل الخوف من الفشل يدمرني، وأتفهم أنه لا يتعدى كونه بشيرًا بالنجاح.

خلاصة القول، إذا لم تكن مستعدًّا للمحاولة، فلن يحدث التغيير من تلقاء ذاته. ولهذا السبب، يُعَد الاستعداد محور الوصايا اليومية الست.

(١) الاستعداد للتغيير

يمكن تشبيه الاستعداد بحمل المرأة؛ فالمرأة إما أن تكون حاملًا وإما لا. عندما تختار أن تكون مستعدًّا، فأنت تعد التربة قبل غرس بذور النمو الشخصي. لا بد أن تكون مستعدًّا للنظر بعمق داخل نفسك — وما وراءها — بحيث تبحث في أفعالك الماضية والحاضرة عن السلوكيات التي تحول دون تحقيقك لمعنى أعظم في الحياة. لا بد أيضًا أن تكون مستعدًّا لتقبُّل بقية الوصايا اليومية الست (أن تكون هادئًا، معطاءً، محبًّا، متسامحًا، ممتنًّا، وتتخذ الخطوات اللازمة لتغيير حياتك).

من خلال العمل مع المئات من العملاء، لاحظت ستة أنواع من الاستعداد، وهي صعبة بوجه عام، لكن فعاليتها استثنائية في الوقت نفسه. عندما تختار أن تكون مستعدًّا بالأساليب الآتية، ستتفتح أمامك أبواب لم تعلم بوجودها قط:

(١-١) استعد لمواجهة مخاوفك

فكرت كارمن، وهي مديرة فرع بإحدى شركات الجملة الكبرى لتوزيع السجاد، في العودة إلى الدراسة. لكنها كانت قلقة — وهي البالغة من العمر تسعة وأربعين عامًا — من

أن سنها كبيرة على معاودة الدراسة، ناهيك عن أنها ستكون في الثالثة والخمسين عند التخرج. سألتها كم سيكون عمرها بعد أربعة أعوام إذا لم تعد إلى الدراسة؟ فضحكت؛ إذ أدركت أنها في الحالتين ستبلغ سن الثالثة والخمسين بحلول ذلك الوقت. لكن السن في نظر كارمن لم تكن المشكلة الحقيقية؛ لقد كانت خائفة من ألا تتكيف مع البيئة الأكاديمية المليئة بالشباب، وأن أصدقاءها سيرون محاولتها العودة إلى التعليم ثانية نوعًا من الحماقة. ما إن اعترفت كارمن بخوفها حتى أدركت أنه بسيط مقارنةً برغبتها وحاجتها في متابعة أحلامها.

هل دفن رأسك في الرمال أسهل من مواجهة مخاوفك؟ بالطبع! هل يمكنك دفن رأسك في الرمال إلى الأبد؟ ربما، لكن هل تكون هذه حياة؟ الاختباء لا يسفر إلا عن تقييد نموك الشخصي والمهني، ويتركك في النهاية عرضة للجمود، وهي حالة كئيبة تحجب عنك أي فرصة أو أمل في التقدم.

ثمة مخاطرة في الاستعداد لمواجهة مخاوفك. معظم الناس يخافون الظهور بمظهر سخيف أمام الآخرين (أو يخافون مما قد يقوله الآخرون)، وشبح النتائج المُتخيَّلة كافٍ لإيقافنا حيث نحن. على سبيل المثال، هل تفاديت من قبل التحدث في مكان عام خشية أن تقول شيئًا خاطئًا؟ ماذا عن لعب الجولف؟ هل تجنبت ذلك خوفًا من تسديد رمية فاشلة؟ يعترف الكثير من العملاء لديَّ بتجنبهم المصايف خوفًا من أن يبدوا بكروش كبيرة أو أجسام نحيلة أو بشرة شاحبة في ملابس السباحة. لكنك إذا سمحت في كل مرة لما يظنه أو يقوله الآخرون أن يمنعك عن فعل ما تصبو إليه، فإنك تتخلى بذلك عن أن تكون أنت صاحب اليد العليا في حياتك. لكي تشهد تغيرًا في حياتك، عليك أن تواجه شكوكك ومخاوفك، ثم تتقدم بشجاعة مؤمنًا بذاتك.

(١-٢) استعد للبدء

عزم ريتشارد على مغادرة العمل مبكرًا ظهيرة آخر أيام أسبوع العمل لقضاء وقت أطول مع زوجته وأطفاله. لكن بحلول نهاية كل أسبوع، يجد نفسه غارقًا في طلبات العمل ومشكلات الموظفين، فيلغي في النهاية خططه الأسرية.

شرحت لريتشارد أنه من الأيسر بدء عملية التغيير باتخاذ خطوة واحدة بسيطة كل مرة، واقترحت عليه أن يقسِّم ما يريد أن يفعله إلى وحدات صغيرة، ثم يسجل المهام المحددة التي عليه فعلها لتحويل هذه الإجازة إلى واقع.

وفيما يلي ما سجله ريتشارد:

- إعلام الزملاء في العمل بمخططي للمغادرة مبكرًا آخر أيام أسبوع العمل.
- إرسال بريد إلكتروني للعملاء لإخبارهم بجدولي الزمني الجديد.
- الذهاب للعمل نصف ساعة مبكرًا صبيحة آخر أيام أسبوع العمل.
- تنظيم مسئولياتي اليومية حسب الأولوية.
- التأكد من الانتهاء من أهم المهام.
- ترحيل باقي المهام إلى قائمة أعمال أول أيام أسبوع العمل التالي.
- تعيين شخص ما للتعامل مع المواقف الطارئة في آخر أيام أسبوع العمل.

تمكَّن ريتشارد من تحويل هذا التغيير في جدول الأعمال إلى واقع عندما فصَّل ما ينبغي فعله إلى وحدات صغيرة. فما إن صار «مستعدًّا» لبدء هذه العملية المُقسَّمة إلى خطوات حتى نجح في تحقيق التغيير.

منذ عدة سنوات، عملت مع عميل يُدعَى بين، وكان يعمل مستشارًا عامًّا في إدارتين رئاسيتين. لم يتجاوز بقاؤه في المنزل ساعتين فقط في اليوم (هذا إن حالفه الحظ) طوال الأسبوع، ويكون ذلك عادةً أثناء نوم جميع مَن في المنزل. أراد بين قضاء وقت أطول مع أسرته، لكنه شعر بأنه سيعجز عن ذلك، ومن ثم، اقترحت عليه أن يقضي يومًا كاملًا كل شهر في المنزل. وبالطبع، يوم واحد في الشهر أمر يمكن تنفيذه. لكنه لم يقتنع، وتساءل: «ما الفارق الذي سيشكله يوم واحد لأسرته؟» كان من الشخصيات التي لا تقبل بالحلول الوسط — فإما كل شيء أو لا شيء — ولم يقدِّر ما يمكن أن يحققه هذا الالتزام البسيط من اختلاف. وأخيرًا، أقنعته بقضاء يوم واحد فقط بالكامل كل شهر مع أسرته. وجدتْ أسرتُه في ذلك إنجازًا عظيمًا! في نظر بين، يوم واحد شيء ضئيل ولا قيمة له؛ لكنه في نظر أسرته معجزة. كان عليه الاستعداد للبدء من نقطة ما، وكانت هذه النقطة هي هذا اليوم الواحد في الشهر.

(١-٣) استعد للتخلي عن السيطرة

استعان جورج — وهو مؤسس شركة تديرها أسرته ويعمل فيها ٢٠٠ موظف — بخدماتي كمستشار؛ لشعوره بالابتعاد المتزايد عن ابنيه اللذين يعملان مديرين تنفيذيين في الشركة. أخبر جورج ابنيه بأن ملكية الشركة ستئول إليهما في النهاية. توقع منهما أن

يسعدا بما ينتظرهما في المستقبل، ويواصلا العمل بكد حتى ذلك الحين. لكنه لم يجرِ أي تغييرات في ملكية الشركة، أو يضع خطة إحلال وظيفي، ومن ثم ظل ابناه موظفين فقط.

منذ أن عيَّنني جورج مستشارًا له، قررت الالتقاء به وحده ثم بولديه. في اللقاء الأول، أفضى إليّ جورج بأنه لا يستطيع التخلي عن سيطرته على مشروع العمر، معتقدًا أن لا أحد يمكنه إدارة الشركة كما يفعل، واعترف أنه يجد صعوبة في النظر إلى ولديه كشخصين بالغين مؤهلين، وهو ما لا يُعَد غريبًا في الشركات المملوكة لعائلات. بدا جورج غير مستعد لإحداث أي تغيير في ملكية الشركة؛ نظرًا لخوفه من خسارة الأمان المالي. على الجانب الآخر، قال الابنان إنهما يرغبان في أن يعترف بهما والدهما كمديرين تنفيذيين يتمتعان بالكفاءة، وأخبراني، في الواقع، بأن الكيل طفح بهما وأنهما يبحثان عن عمل خارج الشركة. أراد جورج وابناه مواصلة الشركة نجاحها وتقدمها، والأهم أن تظل مملوكة للأسرة، وأن يكون الجميع سعداء، واتفقوا على أن مناقشة مشاعرهم بداية جيدة.

اعتاد معظم مديري الشركات التنفيذيين مثل جورج على السيطرة الكاملة. والسلوكيات الجديدة لا تريحهم، وتجعلهم يشعرون بالضعف الشديد. لم يكن جورج استثناءً. أطلعته على قولٍ حكيم لتيودور روزفلت كان أحدُهم قد ألقاه على مسامعي من قبل: «أفضل المديرين هو الذي لديه من الوعي ما يجعله يختار أناسًا أكفاء لفعل ما يريده، مع القدرة على ردع نفسه عن التدخل أثناء فعلهم له.»

علم جورج أنه بحاجة للتغير، وصار أكثر استعدادًا للتخلي عن السيطرة، بشرط وجود خطة عملية لضمان أمانه المالي، وكذلك سلامة الشركة وازدهارها طويل المدى، ومن ثم، في مناقشات لاحقة مع جورج وابنيه بدأنا في تحديد هدف واضح للشركة؛ رَفْع المعنويات وزيادة الإنتاجية من خلال فهم توقعات كل فرد، ووَضْع خطط واضحة ترتكز على الهدف. كان من المهم وضع رؤية للشركة يمكن للرجال الثلاثة قبولها.

طلب جورج من ابنيه تطوير أفكار جديدة لخفض التكاليف وتحسين إجراءات معينة، وقدَّم الابنان عرضًا رسميًّا بلغة أبيهما الكميَّة — أي بالدولارات والنسب المئوية — ليعززا بذلك ثقة والدهما في كفاءتهما.

كان الابنان على استعداد للتواصل مع والدهما باللغة والأسلوب اللذين يمكنه استيعابهما. وبالمثل، استطاع جورج أن يضع ثقته في ابنيه لمواصلة مسيرة رؤيته التي تبناها طوال حياته، فصار لدى الشركة الآن خطة إحلال وظيفي، وصار الابنان يريان أنفسهما جزءًا من مستقبل الشركة. يحرص كذلك جورج على التعبير عن مدى تقديره

لإسهامات ابنيه في العمل وفي حياته كل يوم. والمبيعات والأرباح في تزايد هائل. في حالة جورج، كان الاستعداد للتخلي عن السيطرة خطوة مهمة للأمام.

(١-٤) استعد للتركيز على نجاح الآخرين

ستبقى آن — الرئيسة التنفيذية لإحدى شركات التصنيع متوسطة الحجم البالغ عدد موظفيها مائتي موظف — دومًا المديرة المثالية في نظري. آن شخصية عملية مجدَّة، وتعلم كيف تُخرِج أفضل ما لدى موظفيها. في الواقع، بلغ معدل دوران العمالة في شركتها على مدار العقد الماضي أقل من خمسة بالمائة. عندما طلبتُ من آن أن تطلعني على سر نجاحها، قالت لي إنها تركز على نقاط قوة كل موظف، وتبحث عن أساليب لتعزيز هذه النقاط على مدار أسبوع العمل.

تراجع آن الأداء الوظيفي لكل موظف لديها سنويًّا، وتسجل نقاط قوتهم، مع تقييم مدى جودة أدائهم، وتحديد إسهامات معينة قدَّموها للشركة. وتتبنى بعد ذلك خطة عمل فردية لتطور من النجاح الشخصي والمهني لكل فرد، سواء من خلال ذكر مواهبه أو إنجازاته في رسائل الشركة الإخبارية، أو إرسال خطاب تهنئة له على «الأداء الجيد»، أو منحه تذاكر عشاء أو مباراة رياضية. وقالت لي آن: «كلما زاد تركيزي على جوانب النجاح لدى العاملين بدلًا من مواطن الضعف، تضاعفت إنتاجيتهم وأرباح الشركة.»

لقد أتى استعداد آن للتركيز على نجاح الغير بثماره أكثر من مرة، وذلك على صورة الحفاظ على الموظفين ورضا العملاء وأرباح الشركة. على النقيض من ذلك، تطلَّب الأمر بعض الإقناع لتطبيق هذا الأسلوب الغَيريِّ في شركة أخرى في أورلاندو بولاية فلوريدا، حيث تراجعت المبيعات تراجعًا حادًّا، وعانى فريق المبيعات إنهاكًا وتراجعًا في المعنويات. وبعد تعييني مستشارًا للشركة، تحدثت مع الإدارة بشأن التركيز على نجاح الموظفين كافة، وليس فقط من يصلون إلى قمة النجاح في المبيعات، واقترحت أيضًا شنَّ حملة مبيعات قوية لكن مع بعض التعديل. تمثَّلتِ الخطة التي توصلنا إليها في أن يجوب جميع أعضاء فريق المبيعات الأنحاء، محاولين الوصول إلى العملاء المحتملين، وتحديد الفرص، وإقامة العلاقات. هذه الخطة كان من شأنها نقل موظفي المبيعات من المناطق التي يعملون فيها إلى مناطق موظفين آخرين. لكن هذه الخطة مسَّت مشاعر السيطرة والخوف والفشل وعدم الأمان.

لكن عندما صار فريق المبيعات مستعدًّا لتجريب هذا الأسلوب الجديد، وجدوا (على نحو أدهشهم) أن بعضهم تعلَّم من مناهج البعض. وبالانفتاح على ما يمكن للآخرين تقديمه، عُقدت صفقات كان من المعتقد في السابق أنه يستحيل إتمامها. زادت شيكات العمولات، وارتفع مستوى الرضا الوظيفي حين حلَّت الصداقة الحميمة محل المنافسة، وارتفعت أيضًا المعنويات والولاء للشركة، حيث صار موظفو المبيعات أقرب للفريق منهم لقسم من المساهمين الأفراد.

عندما تنحِّي الأحكام القاسية والتوقعات غير المنطقية من الآخرين جانبًا، وتركِّز على نقاط قوتهم وجوانب نجاحهم، لن تفقد السلطة أو القوة، بل على العكس ستحظى بالتأثير وتحسِّن من نظرة الآخرين لك كقائد. ليس بالضرورة أن تملك كل الإجابات، أيًّا كان منصبك. عندما تدعم جوانب النجاح لدى زملائك وموظفيك، تجد حلولًا جديدة وقابلة للتطبيق وتصل إلى أفضل النتائج.

(١-٥) استعد للتعلم الدائم

عملت مستشارًا لإحدى شركات منتجات المكاتب التجارية لمساعدتها في إنهاء خسائرها التي امتدت خمسة أعوام، وبعد عدة لقاءات وساعات من ملاحظة العمليات والإجراءات بالشركة، توصلت إلى أن فريق المبيعات لا يتواصل أفراده جيدًا مع العملاء. يشهد السوق حاليًّا تغيرًا سريعًا من التركيز على المنتَج إلى التركيز على العميل، وصار العملاء يطلبون مستوى أعلى من الخدمة، والرضا، والتواصل الشخصي.

لاحظت أن سائقي الشاحنات، الذين يعملون بتوصيل الطلبات للعملاء يوميًّا، يتمتعون بإمكانية فريدة لاكتشاف معلومات قيمة ومشاركتها. وبالعمل مع الإدارة، طوَّرنا خطة لاستغلال هؤلاء السائقين كحلقات وصل لخدمة العملاء. لن يشعر أحد بوجودهم؛ فمن يلاحظ سائق شاحنة يقف منتظرًا صندوقًا ما؟ سيكون السائقون في وضع ممتاز لملاحظة ما يحدث، والتحدث دون تكلف مع العملاء بشأن رأيهم في الشركة وما يحتاجون إليه، ومن ثم، ينقل هؤلاء السائقون هذه المعلومات إلى فريق المبيعات بالشركة.

لم يرغب نخبة موظفي المبيعات — الذين بلغ راتبهم خمسة أضعاف السائقين — في بادئ الأمر أن يكون السائقون المُرتَدون ملابس العمَّال شركاء في عملية البيع، وأن يتعلموا من تقارير أولئك السائقين اليومية. لكن سرعان ما تلاشى هذا التحامل عندما

بدأ السائقون في نقل تعليقات مهمة لفريق المبيعات. ازداد حماس ممثلي المبيعات بشدة لهذه الاستراتيجية الجديدة للتواصل، حتى إنهم بدءوا يطلبون من السائقين الحصول على معلومات معينة. ومن جانبهم، استمتع السائقون بالاهتمام (والحوافز المالية) ودعوات العشاء، وتذاكر المباريات الرياضية التي كانوا يحصلون عليها من أعضاء فريق المبيعات. ولأن موظفي المبيعات صاروا مستعدين للتعلم من السائقين، استفاد الجميع من عملية بناء الفرق بالمؤسسة من خلال الاحتفاظ بالعملاء وزيادة الربحية.

تعلمت على مدار السنين أنه لا يمكن تحديد مِن أين يأتيك الإلهام وأفضل الأفكار؛ إذ إن الدروس والمعلمين في كل مكان. في بعض الأحيان، يعمل تاريخنا الماضي وأفكارنا المشكَّلة سلفًا على حجب قدرتنا على التعرف عليها. على سبيل المثال، قد نعتقد أن شخصًا ما، يملك الكثير من المال، أو يحمل لقبًا مهمًّا، أو يتمتع بقدر أكبر من التعليم، أكثر ذكاءً منَّا، ومن ثم، وفي غفلة منَّا، قد نضع ثقتنا في شخص قد لا يكون هو أفضل مَن يقودنا نحو الاتجاه الصحيح. وعلى العكس من ذلك، من خلال التقليل من قيمة ما يقدمه شخص ما بسبب بساطة وظيفته، أو افتقاره للثقافة، أو مستواه التعليمي، قد نغفل عن نصائح رائعة لأنها — على ما يبدو — ليست آتية من مصدر سليم.

(١-٦) استعد للمثابرة

بعد ما تعرض له توماس إديسون من توبيخ في وسائل الإعلام بسبب فشله مرات عدة في اختراع مصباح الإضاءة الوهَّاج، سأله أحد الصحفيين: «ما شعورك وقد فشلت آلاف المرات؟» فما كان من المخترع إلا أن قال: «لم أفشل، وإنما اكتشفت ألف طريقة لم تنجح!» يا له من رد عبقري! ماذا إذا لم يكن إديسون مستعدًّا للمثابرة على الرغم من الفشل المتواصل لفكرته العبقرية؟ كنا سنجلس جميعًا حاليًّا في الظلام.

يتعلق الاستعداد بتحسين العملية، وليس مجرد الوصول إلى نقطة نهاية. لقد سمعت بلا شك مقولة إن الحياة رحلة، وليست غاية. لا شيء ينجح عادةً على نحو مثالي في المرة الأولى. كل شيء يتطلب الممارسة والمثابرة، سواء أكان ركوب الأمواج، أم لعب البوكر، أم إتمام صفقة ما. هذه هي الطريقة الوحيدة التي تصبح بها النوايا الحسنة مهارات متأصلة. ينبغي عليك ممارستها على الدوام مع المثابرة عليها.

لا ينفصل الاستعداد عن المثابرة. عندما تهزمك الحياة، عليك بالصمود والمحاولة من جديد دون أن تلقي بالًا للنقد. تقبَّل الفشل، وتعلَّم منه، وكن مستعدًّا للمثابرة بحق في رحلتك لتحقق التغيير، حتى عندما لا تتحقق النتائج بسرعة.

(٢) الاستعداد يمكنه تغيير بؤرة اهتمامك

إذا كنت تنتظر أن تصير حياتك مثالية لتشعر بالسعادة، فقد تكون هذه علامة على أنك بحاجة للاستعداد؛ لأنك قد تكون متوجهًا بذلك إلى «نعمة» اليأس الخاصة بك. الحقيقة هي أنك لن تحقق الكمال في حياتك أبدًا، سيظل هناك دائمًا حادث عارض، أو مرض مفاجئ، أو فاتورة غير متوقعة، أو أزمة شخصية في انتظارك لتسلبك القوة وراحة البال.

مهما يكن حجم العقبات في حياتك، فالاستعداد لإحداث تغيير هو أفضل وسيلة للانتقال من مرحلة لأخرى، ثم تحقيق الهدف في النهاية.

على الرغم مما يتسم به تغيير الذات من صعوبة، فإنه ليس مستحيلًا، والأمر كله يبدأ بالاستعداد.

الفصل الثاني

وقت الهدوء اليومي

ضع قلبك على المسار الصحيح

«المخ عضو مذهل؛ فهو يبدأ في العمل لحظة الاستيقاظ من النوم صباحًا، ولا يتوقف حتى تصل إلى المكتب.»

روبرت فروست

عندما تعرفت على جون جراي في صيف عام ١٩٩١، قال لي إنه مرَّ بتجربة مماثلة لتجربتي في «الفشل والتعلم» قبلي بعدة سنوات. اشتهر هذا العالِم ورائد الأعمال العبقري من قبل على المستوى العالمي كخبير في الطاقة النووية. وفي قمة مسيرته المهنية، كان جون نجمًا علميًّا ساطعًا، وبلغت قيمة علمه عشرات الملايين … إلى أن خرج من دائرة الامتياز. وعندما تعرَّف عليَّ جون جيدًا، لاحظ أنني أبعد ما يكون عن الهدوء. فكان يقول: «ثمة أمور كثيرة تشغل بالك، يا صديقي. أعطِ تلك اللجنة الموجودة في مخك — التي لا تكف أبدًا عن التحدث والنقد — إجازة.»

قال لي جون إن عليَّ أن أتعلم الهدوء والتواصل مع مركز السلام بداخلي. «عندما تحرر عقلك من سنوات الفوضى الداخلية ستتغير.»

أتعلَّم الهدوء؟ الوقت الوحيد الذي أجلس فيه بهدوء هو قبل النوم مباشرةً، وحتى في ذلك الوقت، أكون قلقًا للغاية. لكن مرشدي واصل حديثه قائلًا إن الهدوء والسكينة يمكن أن يؤديا إلى الصفاء، وبدون الصفاء لن أتمكن من اتباع سبيل جديد في الحياة. وقد

فسر لي أن التمتع بالهدوء كل يوم سيسمح لي بالحد من تهوري واضطرابي العاطفي، ويساعدني في التخلي عن حاجتي للسيطرة.

في البداية، شجعني جون على محاولة استقطاع وقت للهدوء كل يوم، والبدء بدقيقتين فقط، ثم الوصول إلى عشر دقائق ثم عشرين دقيقة. أقر أن الأمر استغرق مني بضعة أشهر لتحقيق ذلك، لكنني نجحت. وفي كل يوم خصصت فيه وقتًا للهدوء، كنت أكثر اجتهادًا، ومراعاةً للآخرين، وضبطًا لأعصابي. عندما نفَّذت فكرة وقت الهدوء اليومي، قال جون إنني صرت مستعدًّا لـ «المعتزَل الصامت»؛ معتزَل يقام في نهاية الأسبوع في مدينة بورت توباكو بولاية ميريلاند. ومثلما يشير الاسم، ما إن تصل إلى هذا المعتزَل حتى يصير التحدث ممنوعًا. تُعطَى التعليمات لجميع المشاركين في المعتزَل بأن يجدوا مكانًا منعزلًا، ويستمعوا لذلك الصوت الخافت بداخلهم، ويحرروا عقولهم من أي فوضى ذهنية.

يتمتع المعتزَل — المُقام على جرفٍ عالٍ رائعٍ فوق نهر بوتوماك مباشرةً — بمناخ من العزلة. لكنني جلبت عقلي المليء بالضوضاء إلى ذلك المكان. داخل رأسي، أخذتْ شخصيتي القديمة تصيح فيَّ: «لماذا تفعل هذا؟» في حين كانت شخصيتي الجديدة تجيبني بهدوء: «فلتهدأ! لتتمتع بالسكينة!» في البداية، أخذت أجول في الأنحاء بعصبية باحثًا عن شيء أشغل به وقتي. لا يوجد تليفزيون؟ أو راديو؟ كيف سأتمكن من سماع نتائج مباريات كرة القدم الجامعية؟ ما أعنيه هو أنني لم أعِش في هدوء قط من قبل، لطالما ارتكزت حياتي على الضوضاء والنشاط.

وبعد ذلك، كلما تراجع الجدل بداخلي زاد استعدادي لسماع صوت الطبيعة. مفتونًا بروعة الطبيعة حولي قضيتُ يومي في عزلة محدقًا في نهر بوتوماك وأنا أتواصل مع ذهني الصافي. وفي تلك الليلة، بدلًا من كتابة لائحة أعمال مطوَّلة للأسبوع القادم، واصلتُ تأملي بقراءة فقرات من العديد من الكتب التعبُّدية.

بحلول نهاية أسبوع الصمت، غمرني شعور بالصفاء، وصارت أفكاري — التي كانت في السابق مضطربة — منظمة. لقد تبدَّد قلقي، لم أعد أكنُّ ذلك الخوف الشديد الذي يدفع للمواجهة أو الهرب وأرَّقني شهورًا، تجدد نشاطي، وتحمست، وتمكنت أخيرًا من اتخاذ قرارات بنَّاءة بشأن كيفية تجميع شتات حياتي. جاء جون جراي لإيصالي، وعدنا إلى الإسكندرية في صمت. كان يعلم ما كنت أشعر به، ولأول مرة منذ أعوام، شعرت بالاكتمال.

عندما بدأت العمل، كان أسلوبي هو «الزحف، ثم المشي، ثم الركض». وبعد ذلك، صار أسلوبي هو الركض فقط؛ الركض للقاء التالي، الركض نحو أسواق جديدة، الركض نحو الديون. (وبالنظر للأمر الآن، تراودني فكرة أنه لا يمكن إصابة هدف متحرك.) مع كل هذا الركض، انصبَّ تركيزي على نفسي، حتى إن احتياجات مَن حولي، ورغباتهم، وأحلامهم، صارت مبهمة وغير ذات صلة. قبل «نعمة» اليأس انشغلت دومًا بالبحث عن الصفقة المهمة التالية، ربما إلى درجة كانت تجعلني أغفل عنها، في تلك الأيام، كان أدق وصف لي هو أنني «شخص أناني أحمق يخطف الأضواء ولا يعطي الفرصة للآخرين ...» لكن كل ذلك تغير بعد «نعمة» اليأس التي واجهتها.

«خُضْ وسط الضوضاء والعجلة بهدوء، وتذكَّر ما يمكن أن ينطوي عليه الصمت من سلام.»

ماكس إيرمان، قصيدة «أشياء مرغوب فيها»

يا إلهي! مجرد التفكير في شخصيتي القديمة أشعرني بالإنهاك. سأكون أول من يعترف بأن أسلوب حياتي المضطرب السابق قد نتج عنه تراجع في تقدير الذات، وإرهاق، وإحباط، وأخيرًا، إنهاك. أردت، بلا شك، الانسجام والشفاء الداخلي، لكن لم يكن لديَّ أي فكرة عن كيفية تحقيق ذلك، علمتُ فقط أنه مع كل يوم كان الشعور باليقظة والنشاط والصحة يزداد صعوبة بعد خوض المعركة اليومية في عالم العمل ... إلى أن بدأتُ تطبيق فكرة وقت الهدوء اليومي.

على مر التاريخ، بدءًا من فيثاغورس وصولًا إلى المسيح، ومن غاندي إلى الأم تريزا، معروف عن الأفراد البارزين تخصيصهم وقتًا للانعزال، والتفكر، وتجديد النشاط. اكتشف هؤلاء العظماء (وعلينا أن نكتشف مثلهم) أن الحكمة تنبع من المساحات الهادئة الواقعة بين المعرفة والخبرة.

«من أكبر العقبات في حياتنا تجاهلنا للموسيقى. فالموسيقى تعني الإيقاع؛ أي النظام. إن تأثيرها مذهل، وتهدئ الأعصاب على الفور.»

غاندي

أتذكَّر في محاضرة للعلوم الإنسانية بإحدى الكليات، أثار اهتمامي السؤال الآتي: «هل تدرك ما يجعل الموسيقى «موسيقى»؟» الإجابة هي المسافات بين العلامات الموسيقية؛ إنه السكون. إذا لم تكن هناك مسافات، فلن تسمع سوى ضوضاء مستمرة. وبالمثل، تنشأ الحكمة في المساحات الصغيرة الهادئة بين المعرفة والخبرة.

بعد تجربتي في «معتزَل الصمت»، بدأتُ أقدِّر فوائد تخصيص مساحة خاصة في يومي المحموم، أي وقت يومي للتفكير وتجديد النشاط. وفي مقابل الدقائق القليلة التي خصصتها كل يوم للراحة واستعادة النشاط، كان العائد مذهلًا في حياتي الشخصية والمهنية. في الأيام التي أتوقف فيها للتأمل وتجديد النشاط، كانت أفعالي ثابتة ومركَّزة. أما في الأيام التي أكون فيها متسرعًا ومنهكًا لدرجة انشغالي عن أن أخصص وقتًا للراحة، يكون الثمن أخطاء غير مدروسة، وقرارات غير دقيقة. وعلى مر الأعوام، أدركت أن وقت الهدوء اليومي يساعدني في تعزيز تركيزي وزيادة طاقتي، والوصول إلى منظور جديد، ورؤى أكثر أهمية، وإطلاق العنان للابتكار والعصف الذهني، ووضوح الغاية، وزيادة الرخاء.

بعد أن سمع عميلي بِيت — وهو صاحب سلسلة كبيرة لمتاجر التخفيضات في الغرب الأوسط — عن «مُعتزَل الصمت»، أراد أن يجربه. بدأ بِيت في الحصول على مُعتزَله الهادئ الأسبوعي باستقطاع عدة ساعات بعد ظهيرة آخر أيام أسبوع العمل كوقت للهدوء، قبل أن تبدأ نهاية الأسبوع المزدحمة. قال بِيت إن هذا الوقت الذي ينفصل فيه عن الإيقاع المحموم لأسبوع العمل يمكِّنه من الاسترخاء وإرجاء مشكلات الشركة حتى صبيحة أول أيام أسبوع العمل. يعلم بِيت أنه عندما يكون مسترخيًا ومُركِّزًا، يكون زوجًا وأبًا ورئيسًا تنفيذيًّا أفضل، ويتخذ قرارات نابعة من تفكير عميق، وليس كرد فعل.

«حياة بلا ابتلاء لا تستحق العيش.»

أفلاطون

أكاد أسمع اعتراضك على ما أقول:

- «وقتٌ يومي للهدوء؟ يا له من هراء!»
- «لا يمكنني إضافة أي بند آخر إلى قائمة أعمال يومي المشحون.»
- «التفكير فحسب في أن أكون هادئًا يصيبني بالتوتر.»

كانت هذه مشاعري فيما مضى … حتى ساء الحال بكل جانب من جوانب حياتي، وبلغت من اليأس ما جعلني أستسلم وأجرب الفكرة. ففي النهاية، كيف يمكنك سماع صوت حكمتك الفطرية؛ تلك الروح الموجودة بداخل كلٍّ منا، إذا كان عقلك في حالة صراخ دائم؟ اعتبر أن روحك الداخلية موجات لاسلكية. تحيط بنا الموجات اللاسلكية على الدوام، وعدم سماعك لها دون جهاز استقبال لا يعني أنها ليست موجودة. ينطبق الأمر نفسه على روحنا الداخلية؛ فهي بداخل كلٍّ منا وحوله، وعدم شعورنا بها لا يعني أنها ليست موجودة. إذا لم تتمكن من التقاط الإشارة على جهاز الراديو، فاعلم أن السبب ليس في الموجات، وإنما مشكلات في مؤشر الضبط. وبالمثل، إذا لم تكن على اتصال بروحك الفطرية بداخلك، فمن المرجح أن المؤشر الداخلي لديك بحاجة إلى شيء من الإصلاح. لست بحاجة لأن تشك فيما إذا كان بداخلك روح أم لا، كل ما أنت بحاجة إليه هو عزلة هادئة للاستماع إلى صوتك الداخلي.

(١) وقت الهدوء لا يعني التزام الهدوء فحسب

«يحتاج المرء يوميًّا على الأقل إلى الاستماع لأغنية بسيطة، وقراءة قصيدة جيدة، ورؤية صورة جميلة، والنطق — إن تمكن — ببضع كلمات منطقية.»

يوهان فولفجانج فون جوته

وقت الهدوء اليومي هو أي شيء يساعدك في تهدئة ذهنك. ليس لهذا علاقة بالفاكس أو البريد الصوتي أو البريد الإلكتروني، ولا بالصحف الصباحية أو تقارير البورصة بالتأكيد. كل ما أنت بحاجة إليه هو فترة تتراوح من عشر دقائق إلى خمس عشرة دقيقة، لكن بإمكانك الحصول على القدر الذي تريده من الراحة لتجديد نشاطك في أي وقت تشاء. عندما بدأت في تطبيق مبدأ وقت الهدوء اليومي، لم يكن بوسعي التفكير كيف سأفعل ذلك مع كل التزاماتي الصباحية. فأشار عليَّ مرشدي جون جراي باقتراح بسيط؛ أن أستيقظ مبكرًا. لماذا لم أفكر في ذلك؟ إن ضبط المنبه ليرنَّ مبكرًا عن موعد استيقاظي بخمس عشرة دقيقة لن يؤدي إلى حرماني من النوم. على العكس من ذلك فقد أدركت سريعًا أن هذه الدقائق الخمس عشرة من الهدوء والتركيز قبل سباق الحياة اليومي بدأت تساعدني بالفعل في الحفاظ على سلامتي العقلية.

من المهم أن تكون ممارستك لمبدأ وقت الهدوء اليومي ممتعة لتتمكن من الالتزام بها. في حالتي، أدعم يومي بالتأمل. على سبيل المثال، أطرح على نفسي كل يوم هذا السؤال: «ما الذي أرغب في إضافته إلى اليوم؟» أراجع الكلمات التي أرغب في قولها، والأساليب التي أريد التصرف بها طوال اليوم. وأستغل كذلك جزءًا من وقت الهدوء اليومي الخاص بي في التخطيط لأهداف الوصايا اليومية الست.

يعينني وقت الهدوء اليومي على إنهاء كل يوم؛ فأبطِّئ من إيقاعي، وأركِّز على الأمور ذات المغزى، وأتوقَّف عن تعنيف نفسي عندما لا تسير أفعالي اليومية على النحو الذي كنت أنويه. وألجأ إلى حقيقة أنني لست سوى بشر، وأغفر لنفسي ما أصدرته من أحكام خاطئة في ذلك اليوم. وأتعهد بحمل هذه الأفكار الإيجابية لليوم التالي.

الهدف من وقت الهدوء اليومي هو وضع قلبك (وأفعالك) على المسار الصحيح. استخدم أي طريقة أو أسلوب لمساعدتك على التركيز، بحيث يمنحك وسيلة للعودة إلى المسار الصحيح عندما تفقد تركيزك. يمكنك استخدام إما الأساليب الدينية أو الدنيوية، ما دامت تنجح معك.

على سبيل المثال، أثناء استماعي لبرنامج «ديان ريم شو» في الإذاعة الوطنية العامة، سمعت عن سجين خصص لنفسه وقتًا للهدوء اليومي أثناء ممارسة التطريز كل يوم في الزنزانة. وبعد تاريخ طويل من خرق القانون، ساعده هذا الوقت المُخصَّص للتفكير بهدوء في التعامل مع جروح الماضي. في الحلقات الدراسية التي أقدمها، أطلب من المشاركين إحضار نصوص مُلهِمة لقراءتها أثناء وقت الهدوء اليومي. فأحضرتْ إحدى السيدات قصيدتها المُفضَّلة في مرحلة الطفولة، وهي قصيدة «الأشجار» لجويس كيلمر، في حين جلب رجل أكبر سنًّا ذو خلفية دينية قوية مقطعًا أَحَبه كثيرًا من سِفر الجامعة من العهد القديم، وهو: «لكل شيءٍ زمان، ولكل أمرٍ تحت السماوات وقت.» (سِفر الجامعة، ٣:١) ورجل في منتصف العمر مفعم بالنشاط يعمل في مبيعات برامج الكمبيوتر قال إنه يرغب في التفكير في عبارة بسيطة هي: «ليحدث ما يحدث»، وهي العبارة التي اشتهرت اسمًا لإحدى أغاني فريق بيتلز في عام ١٩٧٠.

هناك عدد من أساليب الراحة التي تتلاءم جيدًا مع أذواقنا ومتطلباتنا الثقافية. يمكنك تجريب واحد أو أكثر من الأساليب الآتية:

- التأمل
- أخذ أنفاس عميقة

- المشي
- الاستماع إلى موسيقى هادئة
- تأمل أعمال مكتوبة، كالقصائد أو آيات الكتب المقدسة
- الصلاة
- التمدُّد
- اليوجا
- التاي تشي

عند شروعك في تخصيص وقت للهدوء اليومي، ينبغي أن تفكر في المكان. على سبيل المثال، يمكنك الحصول على وقت هادئ بسهولة أثناء الجلوس على كرسيك الجلدي الوثير قبل استيقاظ باقي الأسرة. ويمكن أيضًا استهلال يوم العمل بوقت هادئ بأن تصل إلى المكتب قبل باقي الزملاء وتمارس التأمل أثناء الجلوس على المكتب أو التحديق من النافذة. نظرًا لأنني أعيش على ساحل فلوريدا الشرقي، أذهب عادةً إلى الشاطئ وقت بزوغ الشمس تقريبًا، وأحصل على وقت الهدوء اليومي الخاص بي أثناء السير مع كلبي. أما صديقي جاستين، الذي يدير فرع مبيعات لشركة تعمل في ولايات متعددة، ويغيب مسافرًا عدة أيام كل مرة، فقال لي إنه يتوقف بسيارته في مكان له إطلالة جميلة على جانب الطريق السريع المكتظ بالسيارات ليتأمل الطبيعة.

في نظر الكثيرين، قد يبدو تخصيص مكان دائم للتمتع بوقت الهدوء أمرًا غير معقول. في هذه الحالة، يمكنك التفكير في طقس يومي ينقلك آليًّا إلى حالة ذهنية من السكينة. يستخدم الرياضيون عادةً هذه التقنية للشعور بالهدوء قبل المباريات المهمة. اعتاد صديق لي يدعى بيل — مارس لعبة كرة القدم الجامعية خلال السبعينيات — ممارسة طقس بعينه قبل كل مباراة، تمثَّل هذا الطقس في تناول اللحم البقري المشوي والبطاطس المهروسة، ودعوة عائلته لمنحه الدعم، وارتداء فردة الحذاء اليمنى أولًا، وممارسة تمارين الإحماء ذاتها، والتأمل قبل تجمع الفريق لتلقي التشجيع القوي من الجمهور. وقال بيل إن هذا الطقس كان يساعده في التركيز ذهنيًّا على المباراة التي تنتظره.

بإمكانك إعداد طقس خاص بك للتمتع بالهدوء كل يوم باتباعك الروتين نفسه، مثل التمدُّد عند الاستيقاظ من النوم، أو الاستماع إلى موسيقى هادئة في الطريق إلى المكتب، أو الجلوس في هدوء على مكتبك قبل فتح مُنظِّم الأعمال اليومي، وغير ذلك الكثير.

(٢) وقت الهدوء يعزز التركيز ويزيد الطاقة

«التأمل ببساطة هو أن تكون على طبيعتك، وأن تعرف من أنت بالضبط.»

د. جون كابات زين

هل ذهبت من قبل لمشاهدة فيلم في السينما، وكانت الصورة على الشاشة مشوشة؟ لم تكن المشكلة في الشاشة، وإنما في بؤرة العدسة. وفي الحياة الواقعية، نحن عدسات حياتنا، أي إن ما نشعر به داخلنا هو ما نراه بالخارج. ووقت الهدوء اليومي يسمح لنا بالقضاء على الضجيج بداخلنا الذي يشوه رؤيتنا، ويتيح لنا الفرصة للتخلص من مشاعر عدم الأمان، والمخاوف، وجداول الأعمال المُحيِّرة التي تشوش رؤيتنا لأهدافنا وتحجبها.

جانيس، إحدى زميلات العمل، شخصية عملية ناجحة للغاية، وهي القوة الدافعة وراء الكثير من الكتب التي حققت أفضل المبيعات. منذ بضع سنوات، أدرجت مجلة «جلامور» اسمها ضمن أبرز عشر سيدات أعمال شابات في الدولة. وإذا زرتها في مدينة نيويورك واستلقيت على أريكتها التي تُفتح كفراش، فسيتداعى إلى مسامعك في منتصف الليل صوت نقر يديها على الكمبيوتر وهي ترسل رسائل البريد الإلكتروني. ومع أن جانيس نيويوركية ساخرة تفخر بنمط حياتها النشيط المفعم بالعمل الجاد، فقد وافقت أخيرًا على تجربة إحدى الوصايا اليومية الست ووقع اختيارها على وقت الهدوء اليومي. وبعد أسبوع واحد فقط، أذهلها ما شهده يومها من تحسن هائل في الصباح بقضائها خمس دقائق فقط في هدوء. مكَّن وقت الهدوء اليومي سيدة الأعمال شديدة النشاط هذه من الإبطاء من إيقاع حياتها، وزيادة تركيزها، والحفاظ على طاقتها على نحو أكثر فعالية.

عندما التقيت بجانيس منذ بضعة أشهر، قالت لي إن وقت الهدوء اليومي الخاص بها له تأثير تراكمي؛ إذ إن كل جلسة يومية كانت — على ما يبدو — تضيف إلى الجلسات السابقة، واعترفت بأنها صارت أكثر صبرًا الآن، وأنها تتعلم أن تثق أكثر في الآخرين بدلًا من المتابعة اللصيقة لعملائها الكثيرين. وبمرور الوقت، ساعدها وقت الهدوء اليومي على استعادة إيمانها بالناس، ومنحها راحة البال التي غيَّرت حقًّا من حياتها. ولما كانت جانيس تتعامل مع عملاء من داخل البلاد وخارجها، وكثيرًا ما تعقد مؤتمرات هاتفية في جميع الأوقات ليلًا، قالت إنه لا يزال من السهل الانزلاق من جديد لأساليب حياتها

شديدة التوتر. لكنها تدرك أنها إذا واظبت على انتظام وقت الهدوء اليومي، فسيمكنها على الفور العودة إلى نمط الحياة الهادئ غير الضار أو المدمِّر.

كان جون جراي يقول لي كثيرًا: «لا تتسبب في مشكلات أكثر مما كنت تعانيه قبل أن تفتح فمك.» ووقت الهدوء اليومي يمكن أن يحقق لك ذلك.

(٣) وقت الهدوء يساعد على اكتساب الأفكار والرؤى

> «العقل طائر لا يهدأ؛ كلما زاد ما يجنيه، أراد أكثر، وهو لا يشبع أبدًا. كلما أطلقنا العنان لأهوائنا، صارت أكثر حرية. أسلافنا ... رأوا أن السعادة في الغالب حالة ذهنية. وليس بالضرورة أن يكون الإنسان سعيدًا إذا كان غنيًّا، أو يكون تعيسًا إذا كان فقيرًا.»
>
> غاندي

يمارس العديد ممن أعرفهم رياضة الركض أو العدو الوئيد أثناء ساعة الغداء كوقت هدوء فعال، وهو أمر منطقي تمامًا؛ إذ إن الرياضة هي مهدئ الطبيعة؛ فتساعد في رفع مستويات السيروتونين في المخ. والسيروتونين ناقل عصبي يرتبط بالحالة المزاجية الإيجابية أو الشعور بالتحسن على مدار فترة زمنية. تساعد الرياضة أيضًا في التخلص من سرعة تأثر الجسم بالضغط، وتعمل على إفرازه للإبينفرين والنورإبينفرين، المعروفين بتعزيزهما لليقظة. يركض صديقي ريتشارد — الذي يتسم بشدة التزامه بعاداته ويعمل رئيسًا تنفيذيًّا لشركة اتصالات كبيرة — ومعه المُسجِّل الرقمي؛ لأن الحلول المُبتكَرة للمشكلات تفاجئه أثناء التريض. ويشعر ريتشارد بالانتعاش بعد هذا الوقت المُخصَّص للعزلة والرياضة، ويستفيد أيضًا من الأفكار الإبداعية التي يتوصل إليها مع تبدد الفوضى من ذهنه.

مع أنه لا يمكنك تغيير المعوقات المسببة للتوتر في الحياة، فيمكنك تغيير رد فعلك الشخصي لها. يعيد إليك وقت الهدوء اليومي قدرتك على التحكم في الأحداث المسببة للتوتر؛ إذ تبدأ في إدراك المواقف على نحو مختلف. على سبيل المثال، أخذ أنفاس بطيئة عميقة من البطن (وليس من الصدر) يبدل فعليًّا من حالتك النفسية، ما يقلل من شدة اللحظة المرهقة. تذكَّر كيف يتسارع تنفُّسك عندما تكون خائفًا، ثم فكِّر كيف أن أخذ أنفاس بطيئة عميقة يكون له أثر مهدئ فوري. وبالمثل، الاستماع إلى موسيقى هادئة

يمكن أن يقلل من سرعة نبضات القلب فور سماعها، إذا عزلت عن وعي كافة الضوضاء الأخرى من حولك، وركزت على الموسيقى والإيقاع والسلام الداخلي الناتج عنها.

(٤) وقت الهدوء يوفر شعورًا بالثبات والتركيز

«التأمل هو ملازمة فكرة واحدة. وهذه الفكرة الواحدة تقصي باقي الأفكار؛ فتشتُّت العقل علامة على ضعفه، والتأمل الدائم يُكسِبه القوة.»

سري رامانا ماهارشي

وقت الهدوء اليومي يسمح لك بالعثور على تلك المنطقة الهادئة داخلك التي تمثل مركزك الروحي. ولحسن الحظ، هذا المركز هو مكانك الشخصي الذي تحمله بداخلك ويمكنك دومًا العودة إليه عندما تثقلك أعباء الحياة. وبالعودة إلى وقت الهدوء بانتظام، يمكنك تحديد مسارك للوصول إلى هذا الملجأ الشخصي والتماسه عند الحاجة. وبهذه الطريقة، إذا خرج اليوم عن سيطرتك، بدلًا من بذل أقصى ما في وسعك لاستعادة السيطرة عليه، يمكنك التوقف عن الكد في المحاولة، والاسترخاء، ومن ثم العودة إلى ذلك المكان الهادئ الذي كنت فيه ذلك الصباح. بعبارة أخرى، من خلال الممارسة المنتظمة، يمكنك التراجع، وتجديد النشاط، وبدء يومك من جديد ... في أي وقت. الأمر أشبه بمواجهة تيار سحب شديد في البحر، إذا قاومنا نغرق، لكن إذا استرخينا نطفو. لا تجبر الأمور على أن تحدث كما تظن أنها من المفترض أن تحدث. وستندهش من جودة قراراتك عندما تتعلم التراجع والتفكير.

يبلغ ريك — مدير التنمية بإحدى المنظمات الوطنية غير الهادفة للربح — من العمر اثنين وثلاثين عامًا، وقد حقَّق نجاحًا كبيرًا عند تطبيق الوصايا اليومية الست. وهو يقول: «كنت أحاول تحقيق النجاح في وظيفتي بفرض سيطرتي الكاملة، فحاولت فيما سبق أن ألفت الأنظار في الاجتماعات المهمة عن طريق الاندفاع في الحديث أولًا وبأعلى صوت، والتقليل من شأن أفكار الآخرين كي أبدو مهمًّا. لكن بمساعدة الوصايا اليومية الست، أدركت أن الشيء الوحيد الذي أملك السيطرة عليه هو نفسي، الأمر الذي يعود بتأثير إيجابي على الآخرين. إنني أستغل وقت الهدوء اليومي كي أُكثِر من التأمل ولأكون أكثر ثباتًا، فيسيطر تحكمي الذاتي على أفعالي وردود أفعالي عندما أكون في العمل.»

يمكِّنك وقت الهدوء اليومي أيضًا من التحرر من الضغوط التي تقيد قدراتك الحقيقية. أخبرني الناس مرارًا وتكرارًا أن الراحة بانتظام هي الوسيلة التي يتمكنون بها من معرفة أنفسهم حق المعرفة، ومن ثم جمع شتات حياتهم. وهذا الوقت المُستقطَع يسمح لك ببدء كل يوم وإنهائه وأنت تدرك أن لديك هدفًا على الأرض أعظم من مجرد إضافة «الممتلكات» لحياتك. وبوسعك استغلال هذا الوقت في التفكير بشأن مدى تحقيقك للتوازن بين العمل والحياة على نحو طيب. إنه وقت للتعرف على شخصيتك الآن والتأكيد على ما تنوي أن تكون عليه في ذلك اليوم.

(٥) وقت الهدوء يحقق وضوح الغاية

«العقل الهادئ هو كل ما تحتاج إليه. وأي شيء آخر سيتحقق عندما يكون عقلك هادئًا. فمثلما تضفي الشمس عند إشراقها نشاطًا على العالم، كذلك يُحدِث الوعي الذاتي تغييرات في عقلك. مع الوعي الذاتي الهادئ والثابت، تظهر الطاقات الداخلية وتحقق المعجزات دون أي جهد من جانبك.»

سير نيسارجاداتا ماهاراج

لتحقيق أقصى استفادة من وقت الهدوء اليومي، يجدر بك التركيز على هدف واحد؛ أي فعل واحد تنوي تنفيذه خلال اليوم، سيعود عليك وعلى الآخرين بفائدة شافية. على سبيل المثال، يمكن أن تكون نواياك كالآتي: «اليوم، سأتخلص من الإحباط الذي أشعر به تجاه مدير مكتبي الذي يأتي متأخرًا دومًا.» أغلق عينيك، وتخيل مدير المكتب واقفًا بجانبك بالفعل. تخيل، بعد ذلك، أنك وضعت إحباطك على ورقة شجر وتركتها تطفو على سطح نهر ما. أو قد تنوي تخصيص خمس دقائق لإرخاء عضلات جسمك قبل مقابلة عميل مهم، أو الاتصال بزوجتك لتخبرها فقط أنك تفكر فيها. وأيًّا كانت نيتك، ينبغي أن تركز عليها أثناء وقت الهدوء، وتحاول تجاهل أي أفكار تغزو وعيك في تلك اللحظة، ثم تواصل ما كنت تنويه بعد ذلك.

لتجنب التشتت أثناء وقت الهدوء، ينبغي أن تكون واعيًا أو «يقظًا» تمامًا حيال اللحظة الراهنة. واليقظة استراتيجية للبقاء متصلًا باللحظة والمكان الحاليين. والبقاء في الحاضر — بدلًا من القلق بشأن المستقبل أو التفكير في الماضي — يمكن أن يُخبرك بالأفكار والفرص الجديدة التي قد تحجبها الضوضاء الموجودة بداخلك.

(٦) وقت الهدوء يطلق العنان للإبداع

«الإبداع عمل إعجازي ينبع من الطاقة غير المكبوتة للطفل، ونقيضه وعدوه الظاهر هو إحساس النظام المفروض على ذكاء البالغين.»

نورمان بودهورتس

اعتاد برايان — وهو سمسار عقارات ومالك لمشروع تجاري صغير في سانت بول — على دخول الاجتماعات بجدول أعمال مُعَدٍّ مسبقًا، دون الانتظار ليرى ما قد يحدث بعيدًا عما توقعه. عندما بدأ برايان تطبيق مبدأ وقت الهدوء اليومي، شعر براحة أكبر في الاستماع لأفكار الآخرين وإتاحة الفرصة لجلسات العصف الذهني أن تعمل حقًّا على النحو المُفترَض منها. وما توصل إليه برايان من تبصُّر من خلال وقت الهدوء اليومي ساعد أيضًا في تحسين تواصله مع العاملين لديه. والنتيجة؟ شهد تزايدًا في الإبداع بين أعضاء فريق عمله. بالإضافة إلى ذلك، قال برايان إنه بفضل اختلاف ردود أفعاله مع من حوله، تراجعت نسبة دوران العمالة في الوظائف المحورية من ١٥ إلى ٣ بالمائة في أقل من عام واحد، وانخفضت تكاليف الحفاظ على الموظفين أكثر من النصف.

ستظل هناك دومًا فائدة في تخصيص بضع دقائق وقتًا للهدوء قبل أي اجتماع مع فريق العمل أو العملاء للتمتع بمزيد من التركيز. وهي فرصة للتخلص من أي مشكلات سلبية قد تكمُن بداخلك، والتركيز على جدول الأعمال المُعَدِّ للاجتماع، ورفع درجة تقبُّلك للنزاع والخلاف.

على الرغم من أنك قد تظن أن السكون والتأمل أثناء وقت الهدوء قد يجعلك تغفو، فالمثير للدهشة أن ما يحدث هو العكس. فعندما تتواصل عن وعي مع روحك الداخلية، سيوقظك كل ما هو جديد في الحياة حولك؛ خبرات جديدة، وفرص أعظم، وأفكار أكثر إبداعًا، ووعي أعمق بمَن أنت وإلى أين تتوجه.

(٧) وقت الهدوء يعزز الرخاء

«اليوم هو الغد الذي قلقت بشأنه بالأمس؛ فهل استحق القلق؟»

غاندي

كان هناك حطَّاب يُدعَى لارس، وقد ذاع صيته بأنه أفضل الحطَّابين في الأرجاء. توافد الناس من أماكن بعيدة بغية رؤيته فحسب أثناء العمل.

في بداية كل يوم، كان لارس يتفقد المنطقة التي سيعمل فيها ليكوِّن رؤية واضحة للمهمة التي يعتزم تنفيذها، وما إن يحدد الاتجاه الذي سيتبعه حتى يركز كل انتباهه على الشجرة التي بين يديه. يلوح بالبلطة في ثقة ليصيب الموضع الذي حدَّده على نحو دقيق، وتتطاير الرقائق الخشبية إلى أن تسقط الشجرة. كان بإمكان لارس قطع الشجرة تلو الأخرى داخل الغابة بسهولة مذهلة.

بين الحين والآخر، كان لارس يتوقف لشحذ نصل البلطة، وتنظيفه بقطعة قماش مُبلَّلة بالزيت. ويستمر بعد ذلك إلى أن يحقق غايته من اليوم.

وفي أحد الأيام، قرر الناس إقامة مسابقة لأفضل حطَّاب للعام، وتوافد الحطابون من أماكن بعيدة لاختبار مهاراتهم. أُقيمت عشرات المسابقات لتحديد من سينافس لارس، ومن بينها خرج أفضل متبارٍ ويُدعَى إريك، كان شابًّا قويًّا ضخم البنيان ذا شعر متموج طويل كثيف، وعضلات ذراعين فولاذية، وظهر عريض. كان إريك يقطع أشجار الغابة التي في طريقه ببلطته بكل يسر.

وهكذا بدأت المسابقة النهائية، وبارى كلٌّ منهما الآخر؛ ضربة مقابل ضربة، وشجرة مقابل شجرة. لكن ذهل الناس بعد ذلك عندما توقف لارس، وجلس، وأخرج المشحذة وقطعة القماش لشحذ نصل بلطته وتنظيفه. ابتسم إريك في تهكم، ومضى قدُمًا في العمل. وحين صار إريك على بعد شجرتين فقط من النهاية، عاود لارس النهوض، واقترب من إريك سريعًا. وصل إريك إلى الشجرة الأخيرة، ولوح ببلطته في قوة، لكن البلطة انغرزت في الشجرة. أخذ يحاول ويحاول، لكنه لم يتمكن من نزع البلطة لأن النصل الكليل تسبب في ظهور نتوءات صغيرة على الحافة وتجمعت عصارة الشجرة على هذه النتوءات، ومع انتقال النصل بعنف من شجرة إلى أخرى، تسببت حرارة الاحتكاك في التصاق النصل فعليًّا بالشجرة الأخيرة.

فاز لارس بالمسابقة، ونظر إلى إريك وابتسامة التَّفهُّم ترتسم على وجهه، وهي الابتسامة التي لا ترسمها سوى المعرفة الناتجة عن الخبرة.

(٨) والآن، لتشحذ همتك!

إذا أردنا الرخاء، فلا بد أن نتعلم من لارس. يسمح لنا وقت الهدوء اليومي بشحذ هممنا الفاترة، وتأمُّل ما لدينا من معرفة ناتجة عن الخبرة، ثم النهوض ومعاودة العمل على أفضل نحو. ومهما يكن موقعنا في الحياة، فنحن جميعًا نحتاج إلى الرضا الروحي كحاجتنا إلى الطعام والماء. وأثناء وقت الهدوء، يمكنك التواصل مع الشخص الذي تطمح في أن تكونه، ولعل هذا أهم درس يمكن أن يأمل المرء في استخلاصه من هذا الفصل. والآن، متسلحًا بنية الاستعداد وبالطاقة المُستمَدة من وقت الهدوء، يمكنك التقدم لاستكشاف الاستراتيجيات الفعلية التي ستصل بينك وبين العالم.

الفصل الثالث

العطاء

ما الفائدة التي ستقدمها؟

«يكسب المرء معاشه بما يجني، ويكسب حياته بما يعطي.»

ونستون تشرشل

على مر سنين طوال أنفقتُ ما لا يُحصَى من المال بحثًا عن السعادة، ظننت أن كثرة الممتلكات ستسعدني، وكانت متعتي الفعلية هي اقتناء المزيد من الأشياء، لكنها لم تدُم طويلًا. وللأمانة، لم أشعر قط بقناعة حقيقية حتى أدركت أن السعادة لا يمكن اكتسابها مباشرةً، وإنما يُعثَر عليها في أعمال العطاء اليومية.

عندما كنت أسعى جاهدًا لأن أصبح شخصًا متميزًا (والآن تعافيت من هذا)، كان منهجي هو: «ما الفائدة التي سأجنيها؟» أما الآن، فقد تغيرت كلمة «سأجنيها» إلى «سأقدمها». وهذا التغيير البسيط صنع كل الفارق؛ فلم تعد غايتي في الحياة هي «ما يمكنني جنيه؟» وإنما «ما يمكنني تقديمه؟»

يعمل صديقي روك حارسًا ليليًّا في وكالة لبيع السيارات في وسط المدينة. روك شخص واقعي ومتواضع له ضحكة بريئة. كثيرًا ما احتشد حوله الناس في اجتماعاتنا بالكنيسة ليستمعوا إلى ما يرويه من قصص ويستمتعوا بها. كانت حياتي مختلفة عن حياة روك تمامًا، لكن أذهلتني جاذبيته، وأردت ألا أكون جزءًا منها فحسب، وإنما أن أكتشف السر وراءها، ومن ثم، دعوته لتناول الغداء.

أثناء تناولنا الطعام، سألته عن حياته، والسر وراء سعادته على الرغم من عدم امتلاكه لأصول مالية كبيرة أو شغله منصبًا مهمًّا، فأوضح لي أنه وجد البهجة في مساعدة الآخرين؛ فعندما يساعد شخصًا ما، أو يرفع من روحه المعنوية بكلمة طيبة، أو يستمع إلى مشكلاته فحسب، كان يشعر بقدر هائل من السعادة والسلام الداخلي.

واصل روك تفسيره قائلًا إنه كان يمارس العطاء في الخفاء دون الإفصاح عن هويته. على سبيل المثال، كان يضع ربع دولار في عدَّاد موقف السيارات، ويدفع عربتين من عربات التسوق إلى داخل السوبر ماركت إضافة لعربته، ويلتقط القمامة من الأرض. عاش روك خادمًا مجهول الهوية، ولم يُرِد من الحياة أكثر من رؤية الآخرين سعداء.

بمرور الوقت، واصلت أنا وروك بناء علاقة صداقتنا، وقد حثَّني على أن أتوقف عن القلق بشأن خسائري المالية، وأبدأ في استثمار المزيد من الوقت في مساعدة الآخرين، وتحداني أن أبدأ بفعل خيِّر واحد كل يوم — دون أن أخبر أحدًا — ثم أضيف المزيد من الأفعال حتى يصبح ذلك سلوكًا روتينيًّا. ومع اكتسابي عادة عمل الخير، تغيَّر عقلي وقلبي. بدأت في التفكير أكثر بشأن تخصيص وقتي لمساعدة الآخرين، وبذلك توقفت عن القلق بشأن ما أسماه روك «توافه الأمور»، وهي الأشياء المادية؛ كالمال، والسلطة، والشهرة، والطموح.

اقترح عليَّ روك التطوع في سجن الإسكندرية، وحثَّني على الانضمام لبرنامج الإرشاد هناك، ففعلت. اصطحبني بعد ذلك لملجأ للأسر، وساعدني على الاشتراك في برنامج «تعلم القراءة». ظل روك يقول لي باستمرار إن أهم شيء في الحياة ليس ما يُجنَى، وإنما ما يُمنَح. وقد تعهدت بأن أتبع هذا المبدأ الحكيم.

بدأت أدرك أنني وإن لم أملك ثروة مادية، فسأظل مصدر نفع لأسرتي وأصدقائي ومجتمعي، وبدأت أعي أن أهم ما في الحياة هو ما تمنحه للآخرين من وقتك. وبمرور الوقت، ساعدتني أعمال الخير البسيطة، لكن الدائمة في الوقت نفسه، على تبديل حياتي، ومواصلة مسعاي لفعل الصواب.

(١) بدء العطاء يسير

«ليس الوقت متأخرًا أبدًا — في الواقع أو الخيال — على التغيير.»

نانسي ثاير

التحدي الأول الذي أعرضه عليك هو ألا تنتظر مناسبات بارزة لبدء العطاء. لا ريب أن مثل هذه الجهود الجريئة — أو تحرير شيكات بمبالغ كبيرة — تلقى تقديرًا ... لفترة قصيرة. لكنني أحثُّك على أن تمارس العطاء اليوم، وكل يوم، عشرات المرات. لعل هذه أسهل استراتيجية من الوصايا اليومية الست؛ لأنها لا تتطلب مجهودًا إضافيًّا. إذا بدأت ذلك بعقلية متفتحة، فسيتبدى أمامك عدد لا يُحصَى من فرص العطاء في كل مكان تذهب إليه.

والنزعة لفعل الخير يمكن أن تبدأ على مستوى بسيط، مثل الإمساك بباب المكتب لشخص غريب، أو دفع الرسوم للسائق الموجود خلفك، أو التخلي عن مكان الانتظار الأفضل لشخص آخر. يمكنك أيضًا الإطراء على النادلة (فهن لا يسمعن عادةً سوى الشكاوى كما تعلم)، أو أن تقول «مرحبًا»، أو «صباح الخير» لشخص ما في المكتب لا تتحدث معه عادةً. عبِّر عن اهتمام صادق بالآخرين؛ فثمة فارق حقيقي بين إلقاء تحية عفوية سريعة، وبين تحية صادقة. عندما تسأل عن شخص ما، فعليك أن تعني ما تقوله، وتستمع لرده باهتمام.

منذ عِدة سنوات، وأنا أوصل ابني دايتون إلى المدرسة، أخبرته أن يسرع بالتوجه إلى فصله حتى لا يُسجَّل متأخرًا، وأثناء انتظاري له وهو يعبر بوابة المدرسة، رأيته وقد توقف فجأة لمساعدة طفلة أصغر منه سنًّا سقطت حقيبة ظهرها وتناثرت محتوياتها. كان ذلك تصرفًا عفويًّا من جانب ابني؛ لم يطلب منه أحد ذلك، وأنا على يقين بأن دايتون شعر بأنه كوفئ لمساعدته زميلة أصغر منه، وأعلم أن والده شعر بالفخر بالتأكيد. يمكن لفعل خير بسيط أن يصنع فارقًا كبيرًا. وأظن أن القصة الآتية توضح هذه الحقيقة الأبدية:

> في أحد أيام الصيف، كانت فتاة صغيرة تسير على الشاطئ الطويل المتعرج. صادفت الفتاة نجم بحر جرفته الأمواج إلى الشاطئ، كان يتلوى وأشعة الشمس الحامية تجففه سريعًا. انحنت، والتقطت نجم البحر من أحد أطرافه الخمسة، ثم قذفت به في البحر. ابتسمت وواصلت السير على الشاطئ. لكن بعد بضع خطوات، عثرت على نجم بحر آخر يكاد يموت في الشمس، وما إن قذفت به في البحر ثانيةً حتى عثرت على آخر، وهكذا. وألقت بها جميعًا في البحر.

بلغت الفتاة قمة تل رملي، لكنها توقفت فجأة، وقد روَّعها وأذهلها ما رأته بالأسفل؛ إذ امتدت أمامها المئات — وربما الآلاف — من نجوم البحر التي كادت تلقى حتفها على الشاطئ. وفجأة، انطلقت في العمل، وبدأت تقذف بأكبر عدد ممكن منها في البحر، واحدًا تلو الآخر.

أشغلها قذف النجوم في البحر حتى إنها لم تلحظ توقف شخص ما لمشاهدتها، وسرعان ما تجمع حشد كامل حولها، أشاروا جميعًا نحو الفتاة الصغيرة وأخذوا يضحكون. قال أحدهم: «إنها فتاة مجنونة!» ورد آخر: «بالتأكيد! ألا تعلم أن كل صيف تنجرف الآلاف من نجوم البحر إلى الشاطئ وتموت؟ هكذا تجري الأمور.» وقال ثالث: «أعداد نجوم البحر كبيرة، ولا يمكن لما تفعله أن يُشكِّل أي فارق.»

كانت الفتاة لا تزال مشغولة بقذف النجوم في البحر، ولم تلحظ الناس. في النهاية، رأى أحد الرجال أنه قد شاهد ما يكفي؛ فسار تجاه الفتاة الصغيرة، وقال لها: «أيتها الفتاة، الآلاف من نجوم البحر انجرفت إلى الشاطئ، ولا يمكنك إحداث فارق. لماذا لا تقبلي بالأمر الواقع، وتعودي للَّعب مع بقية الأطفال على الشاطئ؟» فاختفت فجأة ابتسامة الفتاة، ووقعت عيناها على الناس المتجمعين للمرة الأولى، وأدركت أنهم جميعًا يسخرون منها. وقد حلَّ الصمت عليهم في تلك اللحظة، في انتظار ردها على سؤال الرجل.

كانت الفتاة تشعر بالحر والإرهاق، وكادت تبكي. بدأت تفكر أن الرجل ربما كان على حق، لعلهم جميعًا على حق؛ فهي تقذف بالنجوم في البحر منذ ساعات، ولا تزال أعداد كبيرة منها تغطي الشاطئ. كيف ظنت أن بإمكانها إحداث فارق؟ سقط ذراعاها في وهن على جانبيها، وسقط نجم البحر الذي كانت تمسك به ثانيةً على الرمال الساخنة، وشرعت في السير مبتعدةً.

وفجأة توقفت الفتاة، واستدارت، وانحنت ثانيةً لتلتقط نجم البحر الذي أسقطته من يدها. لوحت بذراعها للخلف، وألقت به إلى أبعد مسافة ممكنة. وعندما سقط في الماء مُحدِثًا صوتًا، استدارت للرجل الذي كان يسألها، وقالت وابتسامة عريضة تعلو وجهها: «لقد أحدثت فارقًا لهذا!»

خرج فتى صغير من بين الجمع، وقد ألهمه ما فعلته الفتاة؛ فالتقط نجم بحر، وقذف به عاليًا نحو البحر. قال الفتى: «وأنا أحدثت فارقًا لهذا!» انضم

كل فرد في الحشد، واحدًا تلو الآخر، للفتى والفتاة، وأخذوا يقذفون بنجوم البحر التي كادت تجف على الشاطئ في البحر، وكلٌّ منهم يردد مع قذف كل نجم: «لقد أحدثت فارقًا لهذا!»

بعد فترة وجيزة، بدأت الأصوات تخفت، وظنت الفتاة الصغيرة أن الناس غلبهم الإرهاق أو ثبطت همتهم؛ فنظرت بأنحاء الشاطئ لتجد أن كل نجوم البحر قد اختفت.

فرص العطاء موجودة في كل مكان، وقد تكون أمرًا بسيطًا كالسير في الشارع والتبسم في وجه شخص غريب. يمكنك الانضمام إلى برنامج إرشادي أو تطوعي؛ فالمتطوعون من جميع الأعمار هم شعلة النشاط والقوة في المستشفيات، والمؤسسات الدينية والمجتمعية، والمدارس، وغيرها. يشارك أحد أصدقائي، وهو يعمل في شركة تصنيع أجهزة نطاق عريض باسم «ساينتفيك-أتلانتا» في لورانسفيل في ولاية جورجيا، في برنامج محلي تابع لمؤسسة «جونيور أتشيفمنت» يتطوع فيه الموظفون للتعليم ساعة في اليوم لمدة أسبوع واحد في المدارس الابتدائية القريبة. والمتطوعون، الذين يضمون خبراء برامج كمبيوتر، وكتابًا فنيين، ومهندسين فنيين متقدمين، يشاركون خبراتهم الواقعية من خلال تعليم الطلاب وإرشادهم في العديد من الموضوعات. ويتيح هذا البرنامج للأطفال فرصة للتعلم من البالغين في مجتمعهم، ويقدم للمعلمين فسحة مهمة من الوقت للتخطيط للدروس، ويمنح المتطوعين شعورًا بالفخر لإحداثهم فارقًا في حياة الأطفال.

يمكنك أيضًا قضاء بضع دقائق أسبوعيًّا في التعرف على زميل مختلف. في الواقع، عندما تكون نظرة الموظفين الآخرين لك أنك شخص تهتم بحق بسعادتهم، فسيشعرون بالراحة ويبدءون في العمل بما يقترب من أقصى طاقة لديهم. وتعبيرك عن اهتمام وتعاطف حقيقي يبني قيم الفريق وروحًا جديدة تعزز منك ومن شركتك.

(٢) العطاء يجلب منافع غير متوقعة

«ليس الوقت متأخرًا أبدًا على أن تكون من تريد أن تكونه.»

جورج إليوت

لا يخفى على أحد أن الفضائح الأخلاقية للشركات الشهيرة قد هزت الأسواق، وأضرت بالشركات كبيرها وصغيرها. وفي أوقات الأزمات، من الطبيعي التوجه أولًا لخفض المساهمات الخيرية ومزايا الموظفين. لكن ما يؤثر فيَّ أنه في خضم ما تواجهه الشركات من تخفيض للإنتاج، لا تزال النزعة لعمل الخير لها موضع الأولوية لدى بعض الشركات الكبرى في بلادنا. (وفقًا لما ذكرته مجلة «فوربس»):

- قدمت شركة جنينتيك أدوية بقيمة ٤١ مليون دولار لمرضى غير مُؤمَّن عليهم في العام الماضي.
- شيدت شركة هوم ديبوت ١٥٢ ملعبًا على مدار ثمانية أعوام بالشراكة مع مؤسسة كابووم.
- تعهدت شركة ميرك بمبلغ ٨٠٠ ألف دولار لهيئة تدريبية في كينيا لزيادة اللقاحات للأطفال.
- تبرعت شركة مورجان ستانلي بدولار مقابل كل ساعة يتطوع فيها الموظفون بوقتهم في برنامج المجتمعات في المدارس.
- في عام ٢٠٠٤، تعهد بنك أوف أمريكا بدفع مبلغ ٧٥٠ مليون دولار لبرامج الإسكان منخفض التكلفة.
- تبرعت شركة بريستول مايرز سكويب بفيتامينات لجمهورية الدومينيكان وخدمات إدارة الأمراض للبرازيل وهايتي.
- قدمت شركة فياكوم آلات موسيقية بقيمة ٢٥ مليون دولار للمدارس الحكومية منذ عام ١٩٩٧.

مع أنه لا يمكننا أن نكون جميعًا جزءًا من العمل الخيري للشركات على هذا النطاق الواسع، فإنه يمكننا زيادة خدماتنا ومشاركتنا المجتمعية؛ فدورات العمل البطيئة لا تستمر إلى الأبد، لكن إدراك الجماهير للشركة كمشارك جيد في المجتمع يستمر. لا يتطلب الأمر مالًا فقط، وإنما الاستعداد للظهور والمساعدة.

إن الموظفين المدفوعين بحافز إيجابي سيساعدون الشركة على تحقيق أهدافها أسرع من أي تقنية جديدة أو بيان مهمة منمق. وما من شيء يحفز الناس أسرع من الشعور بأن الشركة التي يعملون فيها تقدِّرهم وتقدِّر مجتمعهم. عليك بتغيير بؤرة اهتمامك، والتركيز على الآخرين، ومن المرجح أنك ستغير أيضًا الأسلوب الذي تدير به عملك، وسيغير الآخرون نظرتهم لك ولعملك، وفي النهاية، سيعود النفع على الجميع!

(٣) العطاء يركز على الآخرين

«كُن أنت التغيير الذي تود رؤيته في العالم.»

غاندي

عندما غيَّرتُ بؤرة اهتمامي وبدأت التواصل مع الآخرين، زادت بهجتي ورضاي وتقديري لذاتي. لكن إذا كانت شخصيتك تشبه شخصيتي، فعليك أن تتوخى الحذر؛ لأنه من السهل أن تفرط في الشعور بالفخر لمساعدتك الآخرين. في إحدى المرات أثناء تقديمي الإرشاد في سجن الإسكندرية، غلبني شعور قوي بالفخر لأنني تخليت عن وقتي «الثمين» لمساعدة هؤلاء الأفراد، ما جعلني أغفل حقيقة أنني أتلقى المساعدة بالفعل أيضًا، ووجدت نفسي أعود إلى عقلية: «ما الفائدة التي سأجنيها؟» ومن ثم بدأت في استخدام وقت الهدوء اليومي لتذكير نفسي بأن التواضع مطلب أساسي كي يكون للعطاء معنى. لا ريب أنني حصلت على منافع كثيرة من أعمال الخير العشوائية التي قمت بها، بيد أنه كان ينبغي عليَّ أن أتجاوز غروري القديم الذي ظل يلوح لي برأسه القبيح.

أعرف أستاذًا في علم الاجتماع يتحدى طلابه أن يتسموا بالعفوية في خدمة الآخرين، فيقول لهم: «رددوا هذه العبارة المتميزة: «إنني أهتم» بصوت عالٍ، عانقوا أزواجكم وأبناءكم بحب واهتمام، اتخذوا خطوة؛ لأن حياتكم لا تكتمل إلا عندما تشتركون شخصيًّا في الاهتمام بالآخرين. إن مكانكم في هذا العالم يترسخ من خلال العطاء.»

كان لدى هذا الأستاذ وجهة نظر بشأن قوة الأفعال؛ إننا عندما نبذل العطاء للآخرين يتعمق اتصالنا بالعالم من حولنا. التدريب التنفيذي لا يعدنا للعطاء للآخرين. ما أعنيه هو: كيف تقيس الناتج النهائي الملموس لما حققته من تغيير في حياة الآخرين؟ عندما يتحدث الكثير من عملائي الذين أقدم لهم الاستشارات عن كيفية العطاء للآخرين، يكون أول ما يرد على ذهنهم هو وضع جهاز كمبيوتر على مكتب كل طفل محتاج يوم الجمعة المقبل. هذا، بالطبع، احتياج حقيقي وقضية نبيلة، لكن عادةً لا شيء يحدث؛ لأن نطاق المشروع المُستهدَف يكون كبيرًا للغاية.

عندما تبدأ في ممارسة العطاء، عليك أن تتحلى بالواقعية. فليس عليك وضع جهاز كمبيوتر على مكتب كل طفل محتاج بحلول يوم الجمعة القادم، وإنما عليك بجعل العطاء فرصة يومية. تعهَّدْ معلمًا في مدرسة قريبة، وابحث عما يحتاجه من مستلزمات واشترِهَا، ستندهش كيف أن أقل القليل من شأنه تغيير حياة كثيرين. وما دامت أفعالك

تجيب عن السؤال: «ما الفائدة التي سأقدمها؟» وليس «ما الفائدة التي سأجنيها؟» فأنت على الطريق الصحيح للعطاء. العطاء يؤدي إلى التواصل، والتواصل يؤدي للولاء، والولاء يحقق نتائج شخصية ومهنية لا حد لها. يقول أحد أصدقائي، واسمه دكتور ستيف بلود: «العطاء هو الثمن الذي تدفعه مقابل المساحة التي تشغلها في الحياة.» إنه وقت رد الجميل. وأنا أرى أن العطاء يحقق الرضا الشخصي بعيدًا عن أي راتب أو حوافز تقدمها الشركات. نعم، إنه يحقق منافع شخصية أيضًا.

لا ضير من أن تبدأ أعمال العطاء من أجل تحسين الصورة العامة للشركة التي تعمل فيها، أو لأن مساعدة الآخرين تمنحك شعورًا جيدًا. في النهاية، ستفقد بعضًا من غرورك، وتبدأ في العطاء بتواضع. حتى ذلك الحين، ستجعل الكثير من الناس، بمن فيهم أنت، يشعرون أنهم أفضل حالًا بكثير. إلى جانب هذه التحولات المهمة في السلوك، هناك العديد من الفوائد الملموسة الأخرى من أعمال العطاء، مثل تحسن صحة القلب، وتراجع الضغط، وزيادة الإنتاجية، والترقي المهني، وتجدد العلاقات. ولا شك أن هذه نتائج مذهلة للتواصل والتلطف مع الآخرين.

ردد معي: «لقد أحدثت فارقًا لهذا!» ... رددها ثانيةً. سواء أكنت تعيد نجم بحر إلى البحر، أو تفتح أبوابًا للأغراب، أو تتطوع في مدرسة طفلك، يمكنك أن تحدث تغييرًا في العالم من مكانك. ليس عليك سوى أن تبدأ. عندما نتعاون معًا في بذل العطاء للبشرية، سنجني فوائد أكثر بكثير مما يمكننا تخيله.

الفصل الرابع

الحب والتسامح

إضاءة النور الذي بداخلنا

«أحب الكثير من الأشياء، ففي الحب تكمن القوة الحقيقية.»

فنسنت فان جوخ

هل تساءلت من قبل لماذا يصعب للغاية فعل «الصواب» في الحياة؟ أتحدث بوجه خاص عن التعبير عن الحب وممارسة التسامح. التعبير عن الحب يعني القدرة على رؤية أكثر احتياجات الآخرين خصوصية وسرية، والتعامل معها باهتمام كما لو كانت احتياجاتك أنت. وممارسة التسامح تتيح لك التخلص من الحمل الهائل للاستياء وإصدار الأحكام الذي أثقل عاتقك سنوات، لتتمكن في النهاية من الإصلاح وتصفية ما بداخلك. في هذه الوصية من الوصايا اليومية الست، أريد أن أوضح كيف أن أفعال الحب والتسامح ليست حديثًا فارغًا، إنما هي الأساس القوي لشخصيتك المتوازنة الجديدة.

منذ فترة، رأيت الأبيات التالية مكتوبة ومُلصقَة على ماكينات تسجيل النقد في مطعمي الهندي المُفضَّل، وعلى الرغم من تناولي الطعام العديد من المرات في هذا المكان، فلم ألحظها من قبل قط، لكن هذه المرة أسرتني بساطة الكلمات:

الحب يخلق التسامح.
التسامح يخلق القبول.
القبول يخلق الامتنان.

الامتنان يخلق السعادة.

كتبت الأبيات على منديل المائدة، ثم أعددت نسخًا منها لألصقها على شاشة الكمبيوتر، ولوحة العدادات بالسيارة، والثلاجة، بل ومرآة الحمام أيضًا. أردت رؤية هذه الأبيات طوال اليوم، واستخدامها لحثِّي على الاستمرار في فعل الصواب في المنزل والعمل، حتى حين أشعر بإغراء العودة لأساليبي القديمة المريحة. بلورتْ هذه الأبيات فكرتي عن الحب والتسامح، وذكَّرتني دائمًا بمدى قوتها في تغيير حياتنا.

(١) الحب يخلق التسامح

«الحب هو الحل الوحيد العاقل والمقنع لمشكلة الوجود الإنساني.»

إريك فروم

من بين كل ما يمكننا فعله لإزالة الطبقات المتراكمة من التوتر والتشاؤم والاستياء والرفض الذي يغشى النور بداخلنا، يُعَد التعبير عن الحب وممارسة التسامح الأهم بلا شك في التعبير عما بداخلنا من بصيرة داخلية؛ فمن خلال حب الآخرين ومسامحتهم، وتلقي تلك المشاعر منهم، نعود إلى المركز الروحي بداخلنا، أي دائرة السكينة داخل كلٍّ منا التي تبقينا في حالة تركيز في عالم فوضوي. نملك جميعًا خيار الحب والتسامح، وهو الخيار الذي يمكنه تغيير مسار حياتنا. عندما نشعر بالحب المطلق غير المُقيَّد، نشعر بالكمال. حينئذٍ، يمكننا نقل هذه المشاعر إلى مكان العمل، ومعاملة الآخرين على نحو أكثر تعاطفًا وإنسانية. المدهش في الأمر أنني اكتشفت هذه الحقيقة بشأن الحب غير المشروط والتسامح من ابني دايتون عندما كان في الثالثة من عمره.

على مدى شهور، عندما كنت أصل إلى المنزل من عملي كل يوم، كنت أجد دايتون يقف عند باب المطبخ في انتظاري. وعندما يرى سيارتي تدخل فناء المنزل، يبدأ الطفل الصغير طقسه اليومي بالقفز والتلويح بيديه للفت انتباهي والصياح: «احملني يا أبي! هذا جيد لك! هذا جيد لك!» ذكرتني سوزان في إحدى المرات أنه من الجيد أن ألعب مع دايتون بعد العمل مباشرةً؛ ليس فقط لأنه من المهم لي أن أتفاعل مع ابني، وإنما لأن وجودي مع دايتون كان يبعدني عن عوامل الضغط اليومية. سمع دايتون مصادفةً من سوزان عبارة «جيد لك»، ومنذ ذلك الحين صارت هذه جملته المسائية المتكررة.

لكن ذلك اليوم كان مختلفًا؛ فقد كان يوم الاثنين الذي دمر فيه البنك فعليًّا كل ما عملتُ بكدٍّ لبنائه. في ذلك اليوم، كنت الرئيس التنفيذي «السابق» المجروح المكروب غير العقلاني، ومن ثم، عندما صاح دايتون: «لنلعب يا أبي!» كان أول رد فعل لي هو: «كفى يا دايتون! ليس لديَّ وقت لهذا.»

لم يكن دايتون من النوع الذي يُصَدُّ بسهولة، فركض إلى الحمام وأخرج منشفتين للأيدي وهو يقول: «لنلعب لعبة ذيل الفأر، يا أبي!» اعتدنا «التظاهر» بممارسة لعبة ذيل الفأر كل مساء. كان يضربني بقوة، وأضرب أنا الأرض، فيسقط على الأرض ضاحكًا وهو يقول: «لتفعل ذلك ثانية، يا أبي!»

تلك المرة، تجاهلت المناشف، وسرت متجاوزًا دايتون ومتوجهًا إلى مكتبي لأكون وحدي. لكن ابني ورث جينات التصميم مني. عندما عدت إليه، لاحظت بروزًا لشخص يقهقه خلف الستائر وقدمين صغيرتين تظهران بالأسفل. خرج دايتون فجأة متظاهرًا بإفزاعي. لكن هذه المرة، انتقلتْ إليَّ روحه الطفولية البريئة، فنزلت على السجادة وأخذت أمازح ابني الصغير، وأخذ يضحك ويحاول دغدغتي، وأنا مثله، وكلما زاد مزاحنا وعناقنا، زاد شعوري بالارتياح. انتقلت إليَّ روحه الطفولية، وبدأت تطغى على شعوري بالارتباك والرثاء لحالي. لم يعبأ دايتون بأنني فقدت لتوِّي ملايين الدولارات، أو أنني سأضطر إلى بيع منزلنا الجميل والسيارات، والبحث عن مسار مهني آخر، كل ما كان يهم دايتون هو اللحظة، وأنه يحبني، أنا والده.

ضممت دايتون أثناء استلقائي على السجادة، وقرَّبته مني، وتركت سعادته تغشاني. من قبيل المفارقة أنني منذ خمس عشرة دقيقة كنت على حافة الانهيار؛ إذ ظننت صدقًا أن حياتي العملية قد انتهت. لكن يبدو الآن أنه ما من شيء تغير في حياتي آنذاك سواي؛ إذ صرت مستعدًّا للتوقف عن التفكير في فشلي والسماح لحب طفل نقي أن يبدل نظرتي للحياة.

(٢) التسامح يخلق القبول

«الضعيف لا يمكنه المسامحة، فالتسامح من شيم الأقوياء.»

غاندي

منذ عدة سنوات، وأثناء تناولنا العشاء مع بعض الأصدقاء القدامى في فيرجينيا، أعلنت ابنتهم زوي، البالغة من العمر أربعة أعوام — لكنها أكثر نضجًا من سنها — أنها من سيتلو دعاء العشاء لأسرتها. وبينما كانت تلك الشقراء الصغيرة تشكر الرب بصوتها الملائكي، تضمَّن دعاؤها بعض الكلمات التي ظننت أن الجميع يقولونها في الكنيسة، وهي: «... ويا رب، سامحنا على «صفائح قمامتنا» مثلما نسامح من يضعون «قمامتهم في صفائحنا».»

بينما ضحكنا جميعًا بصوت خفيض، فكرت كم من مرة وضع الآخرون بالفعل «قمامتهم» في صفائحنا، بالمعنى المجازي للعبارة؛ فقد تعرضنا جميعًا للإيذاء، وسوء المعاملة، والخذلان، فنشعر بالغضب، والاستياء، ونبحث بداخلنا عن أساليب للانتقام، أو التماس الأعذار، ويبدأ هذا الأمر ونحن في سن صغيرة للغاية. فمنذ خلافاتنا الأولى — «مَن ضرب مَن» من الأمثلة المفضلة من الطفولة التي يمكننا جميعًا تذكرها — ونحن نحاول لوم شيء أو شخص آخر. والمثير للسخرية أنه عندما نصير بالغين، نظل نحاول إيقاع اللوم على شيء أو شخص آخر، ونجد أساليب أكثر تعقيدًا وقوة، مثل الرياضات التنافسية كالجولف أو التنس، أو النميمة، أو الغدر، أو حمل الضغينة لشركاء العمل، أو عدم التحدث إلى أزواجنا أو أقاربنا، بل اللجوء للعنف في بعض الأحيان للأسف.

لتُجِب عن هذا السؤال: ما رد فعلك الأول عندما يهينك شخص ما؟ ربما زميل ما فعل شيئًا سبَّب لك الخزي أمام الناس، أو موظف سخر منك دون أن تدري وعلمت بالأمر من النميمة في مكان العمل. كيف سيكون رد فعلك إذا سلبك شخص ما مبلغًا كبيرًا من المال بالخداع، أو باع لك شيئًا اتضح بعد ذلك أنه لا قيمة له؟ بالطبع سيكون رد فعلك الأول على الأرجح هو الشعور بالإيذاء، والغضب، والاستياء، والمرارة الشديدة. لكن كثيرًا ما يكون رد الفعل البشري «العفوي» لدى الكثيرين منا هو التخطيط للانتقام. هذا الأسلوب البشري في التعامل فسَّرتْه لي عبارة على قبعة بيسبول رأيتها قريبًا، وهي: «أنا لا أغضب ... لكنني آخذ حقي!» لكن يوجد سبيل أفضل.

> «كُفَّ عن إلقاء لوم مخاوفك من الغد على خبراتك الماضية. أَقِمْ جسرًا واعبره لتتغلب عليها.»
>
> ديبورا بروس

يبدو الآن أن الغضب هو السبيل لأخذ الحق. أتذكَّر عندما تباهى أحد رفاقي في لعبة الجولف أنه كان يأخذ المال من صندوق التبرعات في المكتب لأن صاحب العمل لم يعطه سوى علاوة ارتفاع تكاليف المعيشة فقط ذلك العام. وروى لي شخص آخر أعرفه كيف كان يخفي معظم دخله في حسابات متعددة خارج البلاد لتجنب دفع بنس آخر لهيئة الضرائب. أعتقد أن كلا الرجلين كانا بحاجة لإخبار شخص ما بأفعالهما السيئة ليزيحا هذا العبء عن صدريهما. يفخر بعض الناس بالفعل بقدرتهم على أن يتفوقوا على شخص آخر أو أن تكون لهم دائمًا الكلمة العليا. المشكلة هي أنه ما من أحد يشعر بتحسن بعد الانتقام أو رد الأذى؛ لا أنت ولا الضحايا بالتأكيد.

أفضل مثال توضيحي سمعته لفكرة الانتقام كان لسائق شاحنة هادئ ينقل حمولة من الأخشاب بأنحاء البلاد، وفي وقت متأخر مساء أحد الأيام، توقف السائق عند مطعم على جانب الطريق لتناول العشاء. وأثناء تناوله الطعام دون أن يعبأ بما حوله، ظهر ثلاثة رجال بهيئة قاسية يقودون الدراجات البخارية عند مدخل المطعم، وأوقفوا مركباتهم ذات المظهر المزعج. كانت جميع العيون عليهم أثناء دخولهم المكان بمظهرهم الأشعث وستراتهم الجلدية القذرة وسراويلهم الجينز الرثة. ولسبب ما، اختار ركاب الدراجات البخارية الأشداء سائق الشاحنة الهادئ ليكون هدفًا لكراهيتهم. ساروا إلى مائدته، وبدءوا في توبيخه وسبابه، سكب أحدهم الملح على رأس السائق المذعِن، في حين ألقى آخر بفطيرته على الأرض ودهسها بحذائه المليء بالمسامير، التقط الثالث فنجان القهوة وكوبًا من الماء وألقى بهما في حجر سائق الشاحنة عديم الحيلة. بعد كل هذه الإساءة، نهض السائق من المائدة دون أن ينطق بكلمة، ودفع الفاتورة بهدوء، ورحل. استمر ركاب الدراجات البخارية في توبيخه والسخرية منه أثناء مغادرته، ناعتين إياه بالجبان، ومرددين أنه شخص انهزامي. جلس بعد ذلك قطَّاع الطرق الثلاثة على مائدة منتظرين ما طلبوه أن يقدَّم لهم، وبعد دقائق قليلة، تحرك الرجل الواقف عند صندوق المال وهو ينظر من النافذة تجاه ركاب الدراجات وقال: «حسنًا يا رفاق! ربما لا يجيد ذلك الرجل القتال، لكنه لا يجيد قيادة الشاحنات أيضًا؛ فقد قاد شاحنته ذات الثماني عشرة عجلة فوق ثلاث دراجات بخارية تقف في مكان الانتظار.» أعتقد أن هذا ما يمكن أن يُسمَّى «الانتقام الفوري».

«الشجارات لا تدوم طويلًا إذا كان الخطأ من جانب واحد فقط.»

فرانسوا دي لا روشفوكو

حسنًا! لقد أشعرك ذلك بتحسن، أليس كذلك؟ أعني أن ثمة شيئًا بداخلنا جميعًا يسعد بالتفكير السريع لذلك السائق. لقد انتقم منهم شر انتقام. لكن لماذا يشعرنا ذلك أنه حصل على حقه؟ هل لأنه خلَّص نفسه من الموقف المحرج؟ هل لأنه ثأر لنفسه؟ هل لأننا نتمنى أن نكون بهذه البراعة والسرعة دائمًا في الانتقام عندما يتفوق شخص ما علينا؟ ربما لأننا نظن أننا أيضًا لا بد أن نكون ماهرين وماكرين في قدرتنا على الانتقام. في النهاية، هذا هو الحال دومًا في العلاقات الإنسانية، أو ربما لأننا عندما نجرح شخصًا ما أو نغضبه (وإن لم يكن ذلك مقصودًا)، نتوقع أن ذلك الشخص سينتقم منا يومًا ما وبشكل ما.

صدقًا، لا أعلم إجابة هذا السؤال. لكنني أعلم أن البديل الأفضل بكثير من الانتقام هو التعبير عن الحب وممارسة التسامح؛ مهما تكن الظروف. لا أقترح هنا أن تبدأ التنقل عبر المكاتب في العمل ملقيًا الزهور خلفك ومرددًا أنك تناسيت كل ما حدث، وإنما أشير إلى أن الألم والأذى والغضب والاستياء مثل الشظيات المؤلمة التي تجعل الجسم متألمًا لسنوات. وحتى إن التأم عليها الجلد وبدا أنها تتعافى، فلا بد أن تخرج هذه الشظيات بالكامل حتى يتحقق الشفاء الكامل للجرح. الحب والتسامح هما الأداة العاطفية التي بإمكانها التقاط أي شظايا مفسِدة والسماح في النهاية للشفاء الحقيقي بالبدء.

أتذكَّر الآن قصة هيرمان ميلفيل الكلاسيكية «موبي ديك»، أبرز شخصية في تلك القصة هي القبطان القاسي المهووس المنتقم، آهاب، ربَّان السفينة. آهاب يكره موبي ديك، الحوت العظيم، كرهًا شديدًا، ويقضي كل لحظة في حياته في السعي للقضاء على هذا الوحش البحري الذي تسبَّب في إصابته بالعرج. بعد فترة قصيرة، نرى أن موبي ديك ليس هو ضحية كراهية القبطان آهاب، وإنما الضحية هي آهاب نفسه. إن هوس آهاب يدفعه في النهاية لقتل كل ما حوله: الحوت وطاقم سفينته ونفسه في النهاية.

«يجب أن تظل روحك رائقة شفافة على الدوام؛ فهي النافذة التي ترى من خلالها العالم.»

جورج برنارد شو

إن التحرر من غضبنا واستيائنا من الآخرين يصب في مصلحتنا، وليس مصلحتهم. إذا ملأنَا الخوفُ والغضبُ، فسيعكس كياننا بالكامل هذا الخوف والغضب. وممارسة التسامح الذي يؤدي إلى القبول هو تصرف إيجابي ضروري للتداوي والشعور بالكمال في حياتنا. التسامح ليس تراجعًا سلبيًّا تجاه موقف سيئ، فلا يهز المرء كتفيه ويقول: «حسنًا، ما من شيء آخر بوسعي فعله، ومن ثم سأسامح.» هذا النوع من التسامح لا يشفينا حقًّا.

في رحلة بحثي عن الكمال، اكتشفت أن عليَّ مسامحة البنك الذي لمته من قبل لكونه المسئول الوحيد عن انهياري المالي. فعلى مدى سنوات كنت أكنُّ الكراهية للبنك. ولمَ لا؟ فقد ساعد شركة أخرى تعاني نفس الوضع المالي على أن تستعيد عافيتها وقضى على شركتي تمامًا. وفي حين صادر كل الأصول الخاصة بي، عمل مع تلك الشركة الأخرى لأنها لم تملك أصولًا مادية. كان البنك سيخسر خسارة هائلة إذا عامل تلك الشركة على النحو نفسه الذي عاملني به. تطلَّب الأمر مني وقتًا طويلًا لأسامح البنك، وعانت أسرتي وأنا شخصيًّا مما كان بداخلي من استياء.

على الرغم من أنه من الصعب قبول التسامح عند شعورك بالقهر، فإنه نشاط بنَّاء نتبدل فيه من رؤية أنفسنا كضحايا إلى رؤية أنفسنا كظافرين. يسمح لنا التسامح بالتحول من الضعف إلى القوة، من الشعور بعدم الكفاءة إلى الثقة بالنفس. ممارسة التسامح تؤدي إلى قبول الذات وقبول الآخرين، ويصير ذلك القوةَ الإيجابية المنتِجة التي تضيء حياتنا الفارغة المظلمة. إذا أردت بحق تجاوز ماضيك، والمضي قدمًا في حياتك، فعليك بممارسة التسامح الذي يؤدي إلى القبول.

(٣) القبول يخلق الامتنان

> «عندما تجد غرفتك، كن لطيفًا مع من اختاروا أبوابًا مختلفة ومن لا يزالون في الردهة.»
>
> سي إس لويس

ظننت في وقت ما أن الكلمات التي نستخدمها لوصف المشاعر والعواطف هي كلمات، مثل السلام، والتسامح، والسعادة، والحب ... وما إلى ذلك. لكنني أفهم الآن أن

الكلمات التي نستخدمها لوصف المشاعر والعواطف ليست كلمات، وإنما أفعال ... كلمات تعبر عن أفعال. الكلمات تتطلب منا أن نفعل شيئًا؛ بمعنى أنه ليس من المهم ما تقوله، وإنما ما تفعله. إذا أردت أن تشعر بالسلام أو التسامح أو السعادة أو الحب، فعليك أن تتصرف بسلام وتسامح وسعادة وحب؛ فالأفعال تأتي أولًا. إذا لم تكن تشعر بهذه المشاعر الآن، فافعلها على أي حال. من واقع خبرتي الشخصية، يمكن أن تُتهَم بأمور عدة أسوأ من محاولة التصرف كشخص طيب، وقبل أن يمر وقت طويل، لن تضطر لإجبار نفسك على فعل ذلك، لن تضطر للتظاهر، فستجد أن مشاعرك صارت إيجابية بالفعل. عندما يعلم الناس أنك تبحث عن مصلحتهم حقًّا، سيختفي شعورهم بالقلق، ويبدءون العمل معك ومن أجلك. عندما تبدأ في تقدير من حولك، وتركز على الآخرين في حياتك، سيزداد نجاحك على نحو غير مباشر. يمكننا البدء بعلاقاتنا الشخصية والأسرية، ونقل هذه السلوكيات المعبرة عن القبول والحب إلى علاقاتنا في العمل. وتذكَّرْ أن الحب فعل، وليس عاطفة فحسب.

أتذكر أنني عندما حاولت لأول مرة أن أعيد حياتي إلى المسار الصحيح، لزم عليَّ التواصل مع زوجتي سوزان. كنا قد ابتعدنا أحدنا عن الآخر في السنوات القليلة الأخيرة المليئة بالاضطرابات، ومن ثم، ذهبت إلى الكنيسة لاستشارة مرشدي مارك. كان رد فعله الأول هو: «أنت أحمق يا جون! أريدك أن تتوجه إلى سوزان، وتضمها بذراعيك. قل لها إنك تحبها! لا يهمني عدم شعورك بالارتياح؛ عانقها فحسب.» أتذكر وقوفي خلف سوزان أثناء إعدادها سلطة العشاء، وتقبيلي لها خلف عنقها، وبينما كنت أداعب عنقها بأنفي، قلت بصوت هادئ: «أحبك يا عزيزتي!» فما كان منها إلا أن سألت: «ومن هذا الذي يتحدث؟» أعلم أن ذلك قد يبدو مزحة، لكنها للأسف الحقيقة! لقد أبعدت نفسي عن الشخص الذي كان العالم لي؛ زوجتي. ولتسوية الخلاف، كان عليَّ أن أتخلص من الطبقات القاسية التي حجبت النور بداخلي وأقتنع بأنها قد لا تكون مستعدة لقبول حبي ومسامحتي. وهكذا، كان التعبير الصادق عن الحب، دون اهتمام بالنتيجة، هو كل ما تطلَّبه الأمر لتعود الأمور إلى نصابها ثانيةً بيننا.

من اليسير للغاية العودة إلى المنزل حيث ترى أنه لا يمكن فصلك، وتتخلص من كل ما تشعر به من إحباط. ويرجع ذلك إلى أن معظمنا يهتم بالأمان المادي أكثر من الأمان العاطفي، أو لأننا نفخر بأن أبناءنا يحصلون على الدرجات النهائية بدلًا من أن نفخر بأنهم ينعمون باعتداد إيجابي بالنفس. بعد تجربتي مع «الفشل والتعلم»، كان

عليَّ أن أتعلم من جديد عناق زوجتي، كان عليَّ أن أكتشف من جديد كيفية قضاء الوقت والتواصل مع كل واحد من أبنائي. أعترف أن الأمر لم يكن عفويًّا في البداية؛ لكن بعد التصرف على هذا النحو بشكل متعمد، صارت تعبيراتي عن الحب والتقدير طبيعية. وقد توصلت إلى أنه حتى الآن، في ظل الترحال الكثير الذي يتضمنه ما أقدمه من تدريب وأحاديث، تعود القيود للظهور كثيرًا، فيظل عليَّ العمل على المشكلات نفسها، سواء أكنت سأغيب يومين أو أسبوعين. يمكن لعواقب عدم مشاركة مشاعر الطيبة أن تكون وخيمة؛ أعلم ذلك لأنني فشلت في زيجة، وأعلم كم من السهل أن يحدث ذلك ثانيةً. إن فوائد تعزيز حياتك الأسرية بعيدة المدى، وستدعم قراراتك في العمل دعمًا هائلًا، بصرف النظر عما تركز عليه في عملك.

عندما كان عميلي توم يفكر في الانفصال عن زوجته مارلي، شجعته على الحصول على استشارة زوجية، واللجوء لكافة السبل المتاحة لمحاولة إصلاح العلاقة. على مدى شهور، تأثرت إنتاجية توم وأسلوبه في العمل نتيجة للتوتر الذي شاب زواجه. لم تنخفض الأرباح فحسب عن أي وقت مضى، وإنما شعر الموظفون أيضًا بسلبيته وحزنه. لقد عايشت هذه المشاعر أثناء طلاقي، وأردت من توم أن يتأكد من أنه يتخذ أفضل قرار. بدأ توم ومارلي استشارات مكثفة استمرت تسعة أشهر. أثناء ذلك الوقت، تطرقا إلى العديد من الموضوعات الجوهرية التي تسببت في جرح عميق بزواجهما الذي دام تسع سنوات، وبمساعدة المستشار المتخصص، تعلما أن يكونا أكثر وضوحًا وصراحةً أحدهما مع الآخر، وتوقف كلٌّ منهما عن حمل الضغائن ومحاولة «الانتصار» على الآخر. واليوم، احتفل توم ومارلي بعيد زواجهما الرابع عشر، ولم يعد توم أكثر حبًّا وتقديرًا كزوج وحسب، وإنما منحه تدعيم زواجه القوة أيضًا كإنسان وصاحب عمل. ولَمَّا اكتسب توم قوة داخلية، تحسنت مهاراته الإدارية كثيرًا وبدأ عمله في الازدهار. لقد صار الآن أكثر تقديرًا لموظفيه، وأكثر أمانة في تعاملاته اليومية، وأكثر تسامحًا حيال التوجهات السلبية التي قد يظهرها أحدهم في المكتب.

«إياك أن تفسد اعتذارًا بالأعذار.»

كيمبرلي جونسون

لا يمكن للناس قراءة ما يدور في ذهنك، فلا تفترض أن أحبابك يعلمون أنك تحبهم وتقدرهم وتحترمهم. لا تسلِّم بأن زملاءك ورفاقك يعلمون (ويشعرون) أنهم

جزء محوري في فريقك، لا بد أن تخبرهم بذلك، وعندما تسوء الأمور، أو يرتكب أحد خطأً ما، فسامحه. عندما تعبر عن المشاعر الإيجابية، فإنها ستعود إليك بشكل ما. تذكَّر أن قراءة الأفكار ليست جزءًا من أي علاقة.

(٤) الامتنان يخلق السعادة

«في المعتاد لا يكون نقدنا للآخرين بسبب عيوبهم، وإنما لأن هذه العيوب تختلف عن عيوبنا.»

روجر إيستمان

الحب والتسامح أمران مهمان لفعل الصواب؛ لأنهما يسمحان لك بالتقدم حتى وإن واجهتك أي معوقات. لديَّ صديق يُدعَى برايان، كان سمسارًا ناجحًا للغاية في بورصة وول ستريت، وعندما انهارت البورصة بعد أحداث الحادي عشر من سبتمبر، خسر برايان العديد من العملاء المهمين وانخفض دخله، الذي بلغ مئات الآلاف، إلى النصف. بدلًا من الانتقال إلى خطة بديلة، أُحبِطت قدرة برايان الطبيعية للتغلب على العقبات بسبب قلقه الشديد من الخسارة. التقينا مساء أحد الأيام لتناول العشاء بعد الخسارة ببضعة أشهر، استمعت إلى مخاوفه، وشاركته قصتي الشخصية بشأن خسارة ما كان لديَّ، أوضحت له بعد ذلك الوصايا اليومية الست وكيفية تطبيقها في حياته. في ذلك اللقاء، طلبت منه الاهتمام بمبدأ الحب والتسامح؛ لأنني تذكرت جيدًا كيف أن الغضب والاستياء غير المُعبَّر عنهما سلباني روحي المغامرة في العمل، وحب الحياة، وإخلاصي لأسرتي.

اتصل برايان بمكتبي بعد بضعة أسابيع من تطبيق الوصايا الست، وقال لي إنه تمكَّن أخيرًا من التخلص من الغضب والاستياء، والعيش في اللحظة الراهنة. وفي غضون شهور، عثر على العديد من العملاء الرئيسيين الذين عوضوا كثيرًا الخسائر السابقة. المثير للاهتمام أن العملاء الجدد كانوا موجودين بالفعل، لكن برايان ما كان سيلحظهم قط إذا استمر في التركيز على خسارته بدلًا من النظر إلى المستقبل. في خلال عام، أفلست إحدى الشركات التي خسرتها شركة برايان للسمسرة، وخضعت الشركتان الأخريان لتحقيقات لجنة الأوراق المالية والبورصة بتهمة الاحتيال في الأوراق المالية. اعترف برايان أنه لم يسعد قط من قبل بالتخلص من أي شيء في حياته. لكن بالنظر إلى الماضي، يرى

أنه ما كان سيعثر على الأرجح على ما يشعر به من سعادة وسلام إذا ظل على حالته المدمرة من الغضب والعداء والقلق.

أؤكد دومًا في ندواتي ولعملائي في التدريب الذي أقدمه لهم على أنه ما من شيء اسمه حل إيجابي يفيد شخصًا واحدًا فقط على حساب شخص آخر، فأيًّا كان ما سيفيدك، فسيفيد بالمثل أي شخص آخر يتعلق به الأمر، وعندما يكون تركيزك على أن تكون منفتحًا وشاكرًا للحلول التي ستعود بالخير على الجميع، فستضمن أيضًا رضاك الشخصي. إياك أن تسمح للخوف أو الغضب أو القسوة أن تكون دوافعك! وإنما اجعل القلب المفتوح والشاكر هو دليلك الأساسي.

إن أنفع ما يمكنك فعله في أي موقف هو التركيز؛ ليس كملاذ أخير، وإنما كخطوة أولى. فالتركيز يجعل قلبك وعقلك مجتمعين معًا بطاقة الحب، ويمحو أي توتر بشأن تلبية احتياجاتك. ومن هذه الثقة الناتجة عن التركيز، ستكون مستعدًّا لمناقشة الحلول التي تدعم الجميع، ولتقبلْهَا.

«التسامح إرادة، والإرادة يمكن أن تنجح مهما يكن ما يعتري القلب.»

كوري تين بووم

كما ذكرت آنفًا في هذا الفصل، عندما تعبر عن الحب، ستتمكن من رؤية الحاجات الدفينة للآخرين والاهتمام بها مثل احتياجاتك. ومفهوم الحب هذا ينجح، سواء أكان في قسم خدمة العملاء، أو اجتماع مجلس الإدارة التنفيذي، أو داخل أسرتك. وعندما يرى الناس من حولك اهتمامك الصادق بنجاحهم وبهم كأشخاص، ستصل إلى أقصى معدلات الإنتاجية، وتعزز من مجتمعك، وتدعم الروابط الأسرية. وعندما تشعر بتحسن، سيتحسن أداؤك! وبالمثل، عندما تمارس التسامح، ستتقدم كل يوم بذهن صافٍ، لن تحمل أي ضغائن من خبرات سابقة تؤدي إلى تشتيت انتباهك عن متع اللحظة الراهنة. لا يعني ذلك العيش في عالم زائف، فسيتعين عليك أن تتخذ قرارات صعبة كل يوم؛ اتخذها، وامضِ قدمًا، متخلصًا من كل صور الألم والاستياء والغضب السابقة في حياتك، هذا التخلص سيسمح لك بأن تتفوق وتتقدم بإيجابية في كل يوم بانتقالك من الحكم على الآخرين إلى دعمهم وتقديم العطاء لهم، ولا تتوقع من الآخرين في حياتك أن يتبعوا نهج التسامح معك على الفور، فلن يفعلوا ذلك إلا عندما يكونون قادرين على فعل ذلك بأنفسهم ... عندما يكونون مستعدين لذلك.

الغضب والاستياء يبقياننا في الظلام، والتعبير عن الحب وممارسة التسامح يضيئان النور. هل من أحد ترغب في التواصل معه بحب أو تسامح؟ زميل لك؟ موظف لديك؟ زوجك؟ لتدَعْ ما فات يمضي، افعل ذلك اليوم. عندما تعبر عن الحب، تجني الحب، وعندما تمارس التسامح، تجني السلام.

ما من طريقة سريعة لتعلُّم فعل ما هو صواب في الحياة، أعترف أن ذلك سيستغرق وقتًا. في بعض الأحيان قد تشعر بعدم القدرة نهائيًّا على حب الآخرين ومسامحتهم، خاصةً عندما تكون متعبًا للغاية، أو مضغوطًا بشدة، أو تعمل مع أناس يصعب أن تحبهم. في هذه الحالة، عليك بمراجعة الوصايا اليومية الست، وتحديد ما ينبغي عليك التركيز عليه. على سبيل المثال، ربما ستحتاج أن تزيد من وقت الهدوء في يومك لتركز على من ترغب في محبتهم ومسامحتهم، ومع أنه ليس بوسعك التحكم في من حولك، يمكنك الاستمرار في حب نفسك، وتعزيز روحك الداخلية، والتركيز على تغيير السلوكيات التي ستُبقي على توازنك.

الآن، وبعد أن تعرفتَ على أربع من الوصايا اليومية الست، تعرَّفْ على الوصية اليومية الخامسة؛ الامتنان. لقد تعلمت مما مررتُ به من خبرات أن تقدير الحاجات الأساسية البسيطة في الحياة والامتنان لها، بدلًا من السعي دومًا وراء المزيد، يجعلك تتسامح وتجد المعنى في رحلة الحياة اليومية، بدلًا من مواصلة الركض خلف هدف مُبهَم.

الفصل الخامس

الامتنان

عندما لا يكون المزيد كافيًا

«من الطيب أن تكون للرحلة نهاية تسعى إليها، لكن الرحلة في النهاية هي ما يهم.»

أورسولا كيه ليه جوين

على مدار الأعوام التي عملت فيها على تكديس الممتلكات، لا أذكر أنني فكرت مرة واحدة في الامتنان. كان كل ما حققته حقًّا لي؛ لأنني أنا الذي جنيته. لا ريب أنني كنت صورة حية للشخص الأناني غير الممتن. المثير للسخرية أنه بصرف النظر عما جنيته، لم يكن ذلك كافيًا قط، في الواقع، كان دومًا أقل بنسبة ٢٠ بالمائة مما اعتقدت أنني «ينبغي» أن أملك. أدرك الآن أنني كنت أعيش خطة تسويق، لا حياة؛ ذلك لأنني ربطت امتلاك الأشياء بالسعادة والقوة؛ كلما زاد عدد ما أجمعه من سيارات فارهة وملابس و«غنائم»، صرتُ أكثر قوة في نظري، وفي نظر الآخرين بلا شك. وبالنظر إلى الماضي، من الصعوبة بمكان أن أشعر بالامتنان في ظل مثل هذا التوجه.

على مدى سنوات راودني حلم باستمرار؛ أنني أركب العربة الأولى بقطار الملاهي، وحشد هائل من الناس يقفون بالأسفل يشجعونني، يهتف الحشد: «حسنًا، يا جون! لقد حصلت على ما تريده! أحسنت!» أتلقى كل ذلك الهتاف مع التركيز على شعور البهجة الذي تمنحني إياه حركات الصعود والدوران التي يمر بها القطار بما يحمل من

مغامرين. وفي إحدى الليالي، اكتشفت سخرية الحلم بإدراكي أن قطارات الملاهي ليس لها هدف أو وجهة؛ هي تدور فقط في دوائر، (وما من أحد من الركاب يتمتع بالتحكم فعلًا بأي حال من الأحوال.)

لست محللًا للأحلام، لكنني أؤمن بأن هذا الحلم راودني لأنني كنت بحاجة إلى التوقف عن البحث عن الإثارة التي أشعر بها عند السعي وراء أهدافي، والبدء في الامتنان لما تنطوي عليه رحلة الحياة اليومية من إثارة، وربما كان هذا الحلم يعني أنني بحاجة لتغيير أسلوب تفكيري؛ فلا تكون الأمور في نظري دومًا «أبيض أو أسود»، كان عليَّ أن أتعلم أن أكون أكثر تقديرًا لمتع الحياة البسيطة، بدلًا من السعي دومًا لبهجة الحصول على «المزيد».

(١) تعلم الامتنان

> «كنزك ليس في جبال بعيدة أو بحار أبعد؛ هو إلى جوارك، فقط احفر وستجده.»
>
> راسل إتش كونويل

هل تذكر حديثي عن نعمة اليأس، أي عندما يكون للمواقف السلبية فوائد إيجابية عند التعامل معها على نحو صحيح؟ كانت نعمة اليأس الخاصة بي حدثًا رئيسيًّا في حياتي أثر فيَّ بقوة، وأجبرني الإحباط الذي شعرت به آنذاك على تغيير سلوكي، وأن أدرك أنه ما من وقت خاطئ لفعل الصواب في الحياة. ومثلما كتب ألدوس هاكسلي ذات مرة: «الخبرة ليست ما يحدث للإنسان، وإنما ما يفعله الإنسان بما يحدث له.» يكون من المؤلم أحيانًا بدء التقدم الروحي وتنظيم الأولويات. وقد تعلمت أن التغيير البسيط في نظرة المرء للحياة يمكن أن يكون عاملًا مساعدًا لسلسلة من النتائج الإيجابية.

لننظر إلى مارثا ستيورت كمثال؛ بعد تعرضها لنعمة يأس قوية تمثلت في سجنها خمسة أشهر لإعاقة سير العدالة والكذب على الحكومة بشأن تجارة الأسهم، عادت مارثا متواضعة وأكثر امتنانًا إلى مملكتها الإعلامية في مارس ٢٠٠٥، لتخبر الموظفين بأنهم كانوا أبطالها. وجهت مارثا ستيوارت حديثها إلى فريق عملها في شركة مارثا ستيوارت ليفينج أومنيميديا، وقالت تلك الملكة الإعلامية المعروفة بسعيها للكمال إن غايتها الجديدة هي مشاركة التقدير مع موظفيها في المستقبل. وأضافت ستيوارت أن التركيز سينصب

الآن على إخبار جمهورها بمدى أهمية المشروعات لإقامة العلاقات في عالم مليء بالشكوك، وذلك بدلًا من توضيح كيفية إقامة حرفة دقيقة، أو مشروعات منزلية أو مشروعات طهي وحسب. فالحياة هي العلاقات، والامتنان لمن حولك — سواء في المنزل أو مكان العمل — أمر مهم لتعزيز هذه العلاقات.

حصل صديقي بول أيضًا على نعمة يأس خاصة به، عادت بالنفع عليه بإحياء فكرة الامتنان داخله. منذ خمس سنوات، اسْتُبْعِد ابن بول، ويُدعَى مايك، من فريق كرة القدم بالمدرسة الثانوية بسبب شرب الخمر، وبدلًا من السماح لهذا الحدث أن يكون خبرة تُعلَّم، لم ينتج عن هذا الحدث سوى إذكاء غضب المراهقين لدى مايك، ما أدى إلى مزيد من شرب الخمر، وبعض السرقات البسيطة، وغير ذلك من الأفعال المتمردة، وكلما خرج سلوك مايك عن السيطرة زاد غضب بول وإحباطه، وسريعًا ما أثرت أفعال ابن واحد على جميع أفراد عائلة بول، وبدأ زواجه يتعرض لمشكلات. ونظرًا لأن بول ما كان ليتخلى عن ابنه، طرق مع أسرته بالكامل باب الاستشارات، ثم أخذ إجازة لمدة شهرين من مكتب المحاماة الذي يعمل به، وسافر متجولًا عبر الولايات المتحدة مع ابنه. ومع أن الاستشارات ورحلة توثيق العلاقات بين الأب وابنه هي أشياء ساعدت الجميع، وعززت من حب الأسرة لمايك، يُرجِع بول الفضل في نقطة التحول الحقيقية في الأزمة التي شهدتها الأسرة إلى الوقت الذي صار فيه شاعرًا بالامتنان وشاكرًا لأن مايك كان حيًّا ولم يلقَ حتفه في حادث سيارة بسبب شرب الخمر، ومقدرًا لمواهب مايك والأوقات الجميلة التي قضاها مع ابنه الوحيد. مثَّلت مصارحة بول لمايك، ومشاركة هذه المشاعر معه، لحظة مهمة في علاقتهما؛ صار مايك أقل تمردًا وغضبًا، وشعر بأن علاقته مع أبيه أكثر قوة، وأراد أن يسعده بالأفعال والسلوكيات الإيجابية. واصل مايك دراسته وصولًا للجامعة، وهو الآن في كلية الحقوق. تناسى الآن بول وأسرته الفترة التي خرج فيها مايك عن نطاق السيطرة، لكنهم يقرون بفضل الخبرة التعليمية، والرباط الذي جمع بينهم.

«لن ترضى أبدًا بما تملك إلى أن تحقق السلام مع نفسك.»

دوريس مورتمان

عندما اشتركت في برنامج الإرشاد بسجن الإسكندرية، حصلت على العديد من الفوائد غير الملموسة؛ (فدائمًا ما دعمني أحد السجناء لحماسي تجاه الحياة أو لإرشاد معين قدمته.) وأثناء مشاركتي في ذلك البرنامج التقيت سام.

كان سام في نفس عمري تقريبًا، أي في الخامسة والأربعين. لكن السن كان نقطة التشابه الوحيدة بيننا. قضى سام نحو ثلاثين عامًا في السجن. عندما التقينا، كان سام يعمل على تغيير حياته وفعل كل ما في وسعه للخروج من السجن بإطلاق سراح مشروط. اشترك في كل برنامج إيجابي للتنمية الذاتية في السجن؛ فكان يحضر دروسًا جامعية، ويتطوع لمساعدة السجناء الآخرين ليتعلموا القراءة، ولا يفوِّت أي لقاء ديني، بل كان يغني أيضًا في جوقة السجن. كان سام يحاول.

قبل خسارتي لعملي، كنت أذهب إلى السجن أسبوعيًّا لتقديم جلسة إرشاد. وفي إحدى الليالي على وجه التحديد، كنت ألقي بخطابي المعتاد، معتقدًا أنني كنت أحدث فارقًا عندما أوقفني سام فجأة في منتصف الجملة، وقال لي: «أتعلم يا جون؟ أعتقد أنك لست سوى صفيحة قمامة متأنقة!»

«صفيحة قمامة متأنقة؟» في البداية، لم أعرف فيما أفكر، وبالتأكيد لم أعرف كيف أرد. كنت أرتدي بذلة موديل أرماني داكنة اللون، وساعة رولكس غالية، ونظارة النظر أيضًا التي كنت أرتديها كانت ماركتها الراقية واضحة لمن حولي. لكنني في تلك اللحظة نظرت مباشرةً في عيني سجين من نفس عمري، لكنه قضى ثلثي هذا العمر في نظام العقوبات بولاية فيرجينيا. من يكون ذلك الرجل ليوبخني لأن قيمي سطحية؟ تركتْني عبارتُه في حالة ذهول شديد، لكنه أوضح بعد ذلك تعليقه.

وقف سام، وتحدث إلى المجموعة عن الامتنان. كان شاكرًا لما ينتظره — الأمل في المستقبل خارج السجن — وكانت آماله بسيطة، فقال: «أريد أن أستيقظ في منتصف الليل لأعدَّ لنفسي شطيرة، أريد شرب كوب لبن مثلج مع العشاء، أن أختار ملابسي كل يوم، أن أخرج إلى الشارع وأشعر بالمطر على وجهي، وأتنفس الهواء المنعش في أي وقت أريده.»

وأضاف: «أشعر بالامتنان للأمور البسيطة التي سأفعلها خارج أسوار السجن، سوف أشتري سيارة خاصة بي … سيارة مستعملة بها راديو، أريد أن أقودها حول المربع السكني الذي أقطنه، وألوح لجيراني بيدي، أريد أن أقودها إلى مطعم «ديري كوين» وأطلب آيس كريم بالفانيلا، ثم أوقفها أمام نهر بوتوماك، وأتناول الآيس كريم بتروٍّ وأستمع إلى المحطة التي أريدها في الإذاعة.» وغير ذلك الكثير.

عندما أنهى سام حديثه، كانت عيون جميع من في القاعة — بمن فيهم أنا — يملؤها الدمع. كان لدى سام شعور لا يُصدَّق بالشكر والأمل بشأن الأشياء التي تبدو

غير مهمة في الحياة، وهي الأشياء ذاتها التي طالما اعتبرتها من المسلمات، واعتقدت أنني «أستحقها». لا ريب أن سام قد عانى أكثر من معظم الناس، لكنه أخبر المجموعة أنه ليس لديه وقت للاستياء، وأنه يركز بدلًا من ذلك على أحلامه المتواضعة، والمباشرة في الوقت نفسه.

عندما فكرت في وصف سام لي بأنني «صفيحة قمامة متأنقة» وشهادته الشخصية التالية، اتضح لي ما كان يقصده سام؛ لقد أدرك بحدسه أنه مع ما أبدو عليه من أنني بأفضل حال، فقد كان حالي يُرثَى له روحيًّا وعاطفيًّا.

بعد شهادة سام بشهر، أغلق البنك أعمالي، وكانت تلك أقصى نعمة يأس مرت بي في حياتي. ومع أنني كنت أمر آنذاك بأسوأ مرحلة في حياتي، فقد حافظت على التزامي بجلسات الإرشاد في السجن. عندما أتذكر تلك الفترة، أدرك أنني حصلت على فائدة شخصية من هذه الجلسات المنتظمة بقدر ما استفاد السجناء. ومع ذلك، انفجرت باكيًا عندما رويت «قصة جون المسكين» لمجموعة السجناء، عندما أنهيت حديثي، كان سام أول من تحدث، فقال: «يؤسفني ما تشعر به من ألم يا جون، يؤسفني أنك خسرت عملك. لكن ألا تشعر ببعض التقدير على الأقل تجاه ما امتلكته طوال العشرين عامًا الماضية؟ عليك بالامتنان؛ لقد استمتعت بخبرات رائعة!»

«عندما لا يمكنك امتلاك ما تريده، ينبغي أن تبدأ في أن تحب ما تملكه.»

كاثلين إيه ساتون

صدمتني رسالة سام آنذاك. لقد خسرتُ المال والمنصب بالفعل، لكن لا يزال لديَّ ما يهم؛ زوجة تحبني وبعض الأصدقاء المخلصين، ومن ثم، بدلًا من الشعور بأنني تعرضت للاحتيال والخداع في الحياة، تعهدت بتجديد جهودي لأكون شاكرًا لكل شيء طوال الوقت.

المشكلة أنه حتى عندما كان لديَّ «ممتلكات» أكثر من معظم الناس، لم يكن ذلك يكفيني، لم أفكر من قبل في أن الهدف من الحياة ليس أن تمتلك ما تريده، وإنما أن تحب ما تملك، وأن تركز على احتياجاتك بدلًا من رغباتك. نظرت إلى سام وهو يرتدي ملابس السجن ويعيش في زنزانة مساحتها عشرة أقدام في اثني عشر قدمًا، وأدركت أن الامتنان الحقيقي لا يتعلق بما تملكه أو أين تعيش، وإنما بالتمتع بالحرية الشخصية وتقدير أبسط متع الحياة.

عندما بدأت النظر إلى مفردات حياتي السابقة باعتبارها أمورًا ينبغي أن أمتن لها، تغيرت اهتماماتي كليًّا؛ رأيت زوجتي سوزان إنسانًا طالما وُجد بجانبي، ورفيق روحي الأمين والمخلص والموثوق فيه، المؤتمن على أسراري، وداعمي، رأيت أبنائي أشخاصًا يحبونني حبًّا غير مشروط، ليس لسبب سوى أنني والدهم. لم أرهم كأفراد يتعدون على وقتي الخاص وأنا أسعى لتحويل ما ألمسه إلى ذهب ويستبد بي التفكير في القوة والثروة، وإنما كأفراد يريدونني أن أحملهم، وألعب معهم، وأستمع إلى أحلامهم ومخاوفهم. وأخيرًا، نظرت إلى مهنتي كملاذ ألجأ إليه للتعبير عن نفسي فكريًّا، وليس وظيفة وراتبًا فحسب. ما من وظيفة لها مستقبل ... وإنما الناس هم من لهم مستقبل!

(٢) العيش بامتنان: ركز على ما هو مهم

«الامتنان سيجعلك تهتم بالتأكيد بما يهم حقًّا، هذا كل ما في الأمر.»

سارا بان بريثناش

أعترف أنني قد أكون في قمة الغباء أحيانًا، لكنني بدأت أخيرًا في فهم ميزة الامتنان ... الامتنان لكل ما يقع في حياتي من أحداث، الجيد منها والسيئ. لقد حان الوقت لأنحي جانبًا نزعتي إلى رؤية كل ما في الحياة في إطار «الأبيض والأسود»، وبدلًا من النظر إلى أحداث الحياة في هذا الإطار، بدأتُ أقدِّر هذه الأحداث باعتبارها فرصًا لتغيير اهتماماتي، وبدلًا من التمني للمستقبل، تعلمت أن أعيش الحاضر. تعلُّم الامتنان جعلني أدرك أن ٩٨ بالمائة من حياتي كانت مذهلة حقًّا، وينبغي أن أمتن لذلك.

بمضي الوقت، تعلمت أن أكون ممتنًّا لامتلاكي سيارة أقودها، بدلًا من أن أسبَّ مَن قطع عليَّ الطريق، تعلمت أن أكون شاكرًا لتمتعي بالقدرة البدنية لجزِّ حشائش حديقتي يوم السبت، بدلًا من الامتعاض لاضطراري إلى إلغاء خدمة رعاية الحدائق التي كنت أحصل عليها، قدَّرت أن ثمة سقفًا فوق رأسي، بدلًا من أن أحسد من لديهم منازل أغلى ثمنًا في أحياء أرقى. الامتنان سيغير بؤرة تركيزك في الحياة أسرع من أي شيء آخر، وهو جوهر الوصايا اليومية الست.

نرغب جميعًا في أن نعيش حياة ذات قيمة كبيرة، وبوسعنا ذلك، كل ما نحتاج إليه هو الاهتمام الصحيح؛ ينبغي أن نتعلم النظر للحياة بعيون ممتنة، فما نشعر به داخلنا يحدد ما تراه أعيننا.

«كُنْ شاكرًا على القليل، تجد الكثير.»

قبيلة الهوسا في نيجيريا

أحيانًا في أحلك الأوقات، قد يجعل قلقك وخوفك من الصعب عليك رؤية كل شيء يمكن — ويجب — أن تشعر بالامتنان بسببه. لقد عودت نفسي على إعداد «قائمة امتنان»، وأشجع كل عملائي على أن يفعلوا الأمر عينه، ومهما كان الأمر بسيطًا، يمكنك إعداد «قائمة امتنان» لعشرة أشياء على الأقل يمكن أن تكون شاكرًا لها بحق. إن إعداد هذه القائمة، والعودة إليها كثيرًا سيكون بمنزلة إقرار متكرر بالامتنان. قد يجد كثيرون صعوبة في ذلك. لكن فيما أقدمه من حلقات دراسية، عندما أطلب من المتطوعين مشاركة «قائمة الامتنان» الخاصة بكلٍّ منهم مع باقي المجموعة، يشكل ذلك جزءًا تنويريًّا ومفعمًا بالحياة في الحلقات. وفي نهاية ذلك التمرين، أشجِّع المشاركين على إعداد هذه القائمة في أي وقت يشعرون فيه أنهم يفقدون السيطرة على يومهم، أو عندما تطغى عليهم أفكار سلبية، وأقترح أيضًا أن يكون هذا التمرين جزءًا لا يتجزأ من وقت الهدوء اليومي إلى أن يصير الامتنان أمرًا تلقائيًّا.

أخبرتني إحدى العميلات، وتُدعَى جيل، أنها تمارس نشاطًا فريدًا ساعدها في التركيز بحق على العيش بامتنان؛ اتبعت جيل — التي عملت رئيسًا تنفيذيًّا لإحدى شركات إمدادات البناء — عادةً كتابة عبارة «شكرًا» أقصى يسار كل شيك تدفع به فواتيرها. مثَّلت هذه العادة تذكيرًا لجيل بأن تشعر بالامتنان لما يعبِّر عنه كل شيك، وأن لديها ما يكفي من المال لتحريره؛ سواء أكانت تدفع مقابل الكهرباء أو الغاز أو تقدم تبرعًا، كانت تتوقف وتعبر عن شكرها لما منحتها إياه الشركات التي تمدها هي وأسرتها بالخدمات، من حياة أكثر راحة، أو لأن ما تقدمه من تبرع يمنحها شعورًا بالرضا لمساعدتها آخرين.

أيضًا عندما كانت جيل تحرر شيك الضرائب على الدخل في أبريل، كانت تكتب «شكرًا» على هذا الشيك أيضًا؛ كانت تعرف أن أجهزة الكمبيوتر في هيئة الضرائب لن تلاحظ العبارة، لكنها فعلت ذلك لما يعود عليها هي من فائدة. فهذه العبارة تذكِّر جيل بأنها ممتنة لكل المزايا التي تتمتع بها لكونها مواطنة أمريكية.

هناك العديد من الجوانب في الحياة التي ينبغي علينا الشعور بالامتنان لها، ووضع كلمة شكر على الشيكات التي نحررها قد يكون تمرينًا جيدًا لنا. ماذا على قائمة الامتنان الخاصة بك؟

(٣) التظاهر بالامتنان

إذا كنت لا تزال تُكِنُّ مشاعر الاستياء جراء نعمة اليأس التي مررت بها، فعليك على الأقل أن تحاول التظاهر بأنك ممتن، وستشعر بالامتنان بالفعل بعد ذلك. أذكر سماعي لقصةِ رياضية شابة كانت تلعب في فريق كرة السلة الأمريكي للفتيات في إحدى الدورات الأوليمبية، تدربت تلك الفتاة سنوات، ووصلت أخيرًا إلى قمة مسيرتها التنافسية. نامت مبكرًا الليلة السابقة للمباراة وهي تشعر بالقوة والثقة وصحتها على خير ما يرام، لكنها استيقظت مصابة بحمى ومغص مَعِدي معوي. في حين سيعتذر معظمنا عن العمل في هذه الحالة، ما كانت هذه الفتاة الواثقة في ذاتها لتسمح للأعراض البدنية أن تحجب عنها الهدف الذي قصدتْهُ في ذهنها؛ وهو أن تكون لاعبة أوليمبية، فارتدت ملابسها، والتقت بفريقها في الملعب، ومارست تمارين الإحماء مثلما كانت تفعل وهي بصحة جيدة. وبعد المباراة، وأثناء احتفال فريقها بالفوز، انسلَّت الفتاة إلى مهجع اللاعبات، وتناولت بعض الأدوية، ونامت حتى ظهيرة اليوم التالي، وعندما سُئِلت كيف تمكنتْ من اللعب على هذا النحو الرائع وهي مصابة بفيروس في معدتها، قالت إن السر يكمن في التظاهر. فعلى الرغم مما شعرت به من تعب شديد، دفعت عقلها للتظاهر بأن كل شيء على ما يرام، دفعت نفسها للانتصاب أكثر في وقفتها، والوثب لارتفاع أعلى، والتركيز أكثر على اللاعبة التي أمامها لتثبت أن عقلها كان يتحكم في جسمها، وأفلح الأمر.

قرأت منذ بضع سنوات عن دراسة طبية اكتشف فيها الأطباء أن كيمياء الدم لدى الممثلين المحترفين تتغير أثناء التمثيل، وفي إحدى التجارب، تناوب الممثلون بين مسرحيتين؛ إحداهما محبطة للغاية والأخرى مبهجة، وقعت أحداث المسرحية الأولى، التي حملت عنوان «الطقس بارد، أيها المتجول!» أثناء الثورة الروسية، وكانت محبطة كئيبة تدور أحداثها حول قاتل في ليلة إعدامه، يخضع لاستجواب أرملة القتيل. وفي نهاية هذه المسرحية القصيرة، ذهب الممثلون إلى غرف الملابس، وعادوا بعد استراحة قصيرة.

في هذه المرة، أدى الممثلون عملًا مسرحيًّا مقتبسًا من إحدى حلقات المسلسل الكوميدي «أنا أحب لوسي»، وأدت فيه «الأرملة» في المسرحية السابقة دور لوسي، و«القاتل» دور ريكي زوجها. تكرر ذلك العرض عدة مرات على مدار أسبوعين، وطوال تلك الفترة، سحب الباحثون عينات دم من الممثلين بعد كل عرض، وكانت النتائج مذهلة؛ توصل الباحثون إلى أنه بأداء دور المحبطين، تسبَّب الممثلون بالفعل في إضعاف جهازهم المناعي. لكن عند معاودتهم تمثيل دور السعداء، عادت كيمياء الدم لديهم إلى مستوياتها السليمة ثانيةً.

ليس عليك أن تكون لاعبًا أوليمبيًّا أو ممثلًا حاصلًا على جوائز لتتمكن من استجماع مشاعر إيجابية عندما تريد. لكن إذا كانت لديك نزعة للانتقاد والتشاؤم، فقد تحتاج لأن تبدأ الآن في التظاهر بالامتنان. تشير الدراسات إلى أن الأفراد السلبيين يزيدون من أعباء جهاز المناعة لديهم، وهم أكثر عرضة للإصابة بالأمراض المزمنة، ومعدل شفائهم أبطأ من أقرانهم الذين يتمتعون بالإيجابية.

عندما تتظاهر بالتقدير ستنعم بمشاعر دافئة، ومن ثم، سيرتبط جسدك بعقلك لتتمتع بإنتاجية وصحة مثالية.

(٤) ليكن الامتنان توجهك الذهني

«عندما لا يشعر المرء بالامتنان، ينتقص ذلك من إنسانيته؛ فالإنسان يمكن تعريفه من خلال توجهه نحو الامتنان.»

إيلي ويزل

ثمة أسطورة عن كلبٍ عجوز كبير رأى جروًا صغيرًا يلاحق ذيله، فسأله: «لماذا تلاحق ذيلك هكذا؟» أجابه الجرو: «لقد برعتُ في الفلسفة، وحللت مشكلات العالم التي لم يحلها كلب من قبلي، وتعلمت أن أفضل شيء لأي كلب هو السعادة، وأن السعادة هي ذيلي؛ لذا، فأنا ألاحقه، ومتى أمسك به فسأنعم بالسعادة.»

ردَّ عليه الكلب العجوز الكبير قائلًا: «يا بني، أنا أيضًا اهتممت بمشكلات العالم بطريقتي الخاصة، وكوَّنت بعض الآراء. أنا أيضًا حكمت بأن السعادة شيء جيد للكلب، وأنها تكمن في ذيلي. لكنني لاحظت أيضًا أنني عندما ألاحقه، يهرب بعيدًا عني، لكن عندما أنشغل عنه، يتبعني هو عن قرب.»

لا ريب أن الكثيرين منا «يلاحقون ذيولهم» في ظل سعيهم للسعادة والرضا، فنعجز عن إدراك أن السعادة لا يحددها أي عامل خارجي أو ظرف محيط بنا، إنما ما يحددها هو إطار تفكيرنا، ونظرتنا للحياة.

يمكن لمفهوم الامتنان أن يبدل نظرتك للحياة والحب والعمل كليةً؛ فبالامتنان، ستنظر للناس والأماكن ومواقف حياتك — حتى السيئة منها — على أنها أشياء تستمتع بها وتتعلم منها، ذلك يذكرني بالعملية التي يتبعها الحدَّادون لتقوية الصلب، فيدخلونه النار، ثم يغمرونه متَّقدًا في الماء البارد، يكرر بعد ذلك الحدَّاد هذه العملية عدة مرات

لحين الانتهاء من قطعة الصلب، وكلما اشتدت الحرارة، زاد الصلب قوة. تكون حياتنا أحيانًا مثل هذا الصلب ... كلما اشتد الموقف صعوبة، زادت الشخصية قوة. وكما في القول المأثور، أحيانًا «يكون الألم معيار التقدم الروحي».

عندما تغير بؤرة تركيزك، يكون الهدف الرئيسي هو الامتنان لكل شيء طوال الوقت، وإذا لم تفهم أيضًا لماذا تنطوي حياتك على حجر عثرة، فكُنْ ممتنًّا. إن المشاعر السلبية، كالاستياء والغضب والأسى والإفراط في الاهتمام بالذات، لن تسفر إلا عن تشوش رؤيتك وسلبك الطاقة. جميع الخبرات في الحياة دروس، حتى وإن لم نتعلم منها سوى ألا نفعل شيئًا ما. على سبيل المثال، يمكن أن تمتن لأن والديك مؤذيان أو مدمنان للمخدرات؛ لأنهما بذلك علماك كيف يجب «ألا» تعيش حياتك؛ يمكنك أن تمتن لاستثمار سيئ؛ لأنه علمك كيف تستثمر بحكمة بعد ذلك؛ يمكنك أن تمتن لفرصة التعرف على عميل ما، حتى وإن توقف عن التعامل مع شركتك.

من الشائع أن يعيش الناس — حتى أكثرهم تمتعًا بالنعم — في خوف من فقدان كل شيء. هكذا كنت من قبل. وعندما فقدت كل شيء، لم أتمكن من استعادة شعوري بالسلام الداخلي إلى أن تواضعت وبدأت أشعر بالامتنان.

قال لي والدي ذات مرة: «لن تقدِّر أبدًا أي شيء إذا لم تعمل للحصول عليه.» حسنًا لقد عملت من أجل ما حصلت عليه، عملت بكدٍّ، لكنني مع ذلك ظللت لا أقدِّره؛ وذلك لأن الامتنان تَوَجُّه ذهني لا بد أن نتبناه بوعي في حياتنا، إنه يبدأ بفكرة، ثم تؤدي هذه الأفكار المقصودة إلى قيم معينة، والقيم تصير توجهات، والتوجهات تنتج سلوكيات، والسلوكيات تؤدي إلى نتائج رائعة. ما مدى سهولة ذلك؟ جميعنا نستطيع التفكير، لكن ما يحدث الفارق هو «كيفية» التفكير ... الأمر بأسره يعتمد على التوجه.

كتب المؤلف والمتحدث الشهير د. تشارلز سويندول، واصفًا أهمية التوجه الذهني ما يأتي:

> كلما طال بي العمر، ازداد إدراكي لتأثير التوجه على الحياة. التوجه الذهني أهم من الماضي، والتعليم، والمال، والظروف، والفشل، والنجاح، وما يفكر فيه الآخرون أو يقولونه أو يفعلونه؛ إنه أهم من المظهر، أو الموهبة، أو المهارة ...
>
> اللافت للنظر أنه في كل يوم بحياتنا يكون أمامنا خيار بشأن توجهنا في ذلك اليوم، لا يمكننا تغيير الماضي، أو حقيقة أن الناس سيتصرفون على نحو معين، لا يمكننا تغيير ما هو حتمي.

بوسعنا فقط التعامل مع ما نملك التعامل معه، ألا وهو توجهنا. وأنا مقتنع أن ١٠ بالمائة من الحياة هو ما يحدث لي، و٩٠ بالمائة هو كيفية تفاعلي معه. وهكذا الحال معك أيضًا. نحن المسئولون عما نتبناه من توجهات.

لقد آن الأوان لتبحث عن الأشياء الأهم في حياتك، اكتب «قائمة امتنان»، وإذا لم تشعر بالامتنان، فتظاهر به على الأقل! دع أفعالك تعبر عنه؛ تربيتة على كتف موظف، أو بريد إلكتروني شخصي لشكر العملاء على العمل معهم، كلمة دعم لفريق المبيعات لديك حتى وإن لم يحقق كم المبيعات المطلوب، بطاقة خاصة لزوجتك أو أفراد أسرتك. الأمور البسيطة التي تفعلها في رحلة حياتك اليومية هي التي تعزز موقف الامتنان، وتسمح لك بتغيير بؤرة تركيزك.

إذا شعرت أنك عالق في دائرة مفرغة، أو أنك كالجرو الذي يلاحق ذيله، فقد حان الوقت لتتقبل نفسك كما هي، وتتعلم أن تكون ممتنًّا لما لديك من نقاط قوة ونقاط ضعف؛ ملامحك الجميلة وعيوبك الوراثية، نجاحك وفشلك في الماضي، والأهم أنه حان وقت التظاهر؛ تظاهَرْ بأنك ممتن. (في برامج التعافي، يكون المبدأ العام هو «تظاهر بالأمر إلى أن تتمكن من تحقيقه».) تظاهر بالسعادة. فالفعل هو ما يمنح الوصايا اليومية الست الحياةَ.

الفصل السادس

التنفيذ

ما من وقت خاطئ أبدًا لفعل الصواب

«حتى وإن كنت على الطريق الصحيح، فسوف تُدهَس إذا ظللت واقفًا مكانك.»

مارك توين

في عالم الأعمال، يُقال إنه ما من شيء يحدث إلى أن تنفَّذ عملية البيع، ولكي تحقق تغييرًا دائمًا في حياتك، ما من شيء سيحدث إلى أن تفعل شيئًا ما. ومثلما يقول مرشدي جون جراي: «لا يمكن للتفكير وحده أن يؤدي إلى أسلوب جديد للتصرف، لكن بإمكان التصرف أن يؤدي بنا إلى تبني أسلوب جديد للتفكير.» ما من جدوى لكل الاستراتيجيات المذكورة في هذا الكتاب إلا إذا فعلت شيئًا ما، حينئذٍ ستشعر بالإنجاز، وبأن رحلتك في الحياة على المسار السليم. وما تقوم به من أفعال وما يتبعها من ردود أفعال ستكون تعزيزات إيجابية تمنحك الدافع لاستكمال الوصايا اليومية الست. وبمرور الوقت ستصير سلوكياتك الجديدة سجية مغروسة في نفسك.

بعد قراءة الاستراتيجيات الموضحة في هذا الكتاب، أرجو أن تكون قد اقتنعت أن ثمة أسلوبًا أفضل للتصرف في الحياة. والأفعال السليمة موجودة داخل الوصايا اليومية الست في كل من الاستعداد، ووقت الهدوء اليومي، والعطاء، والحب والتسامح، والامتنان. عندما تشرع في هذه الأفعال، ستحسن من حالتك المادية والذهنية والبدنية والروحية، وتحقق توازنًا أفضل في حياتك.

(١) وضع الأفكار موضع التنفيذ

«افعل، أو لا تفعل، لا مجال للمحاولة.»

يودا، معلم الجيداي، في «حرب النجوم»

لا يمكن لأحد أن ينكر أن التغيير يتطلب عملًا. ومن المثير للاهتمام أن أغلب الموظفين التنفيذيين الذين أدربهم لا يخشون العمل الجاد. في الواقع، يعشق الكثيرون منهم العمل لساعات طويلة. ما الذي يعوقهم إذن عن أن يكونوا — أو يقتربوا من أن يكونوا — أفضل حالًا؟ إن ما شهدته هو أن العقبة الأساسية على طريق القيام بفعلٍ ما هي الخوف. والمثير للسخرية أن أفضل طريقة لقهر الخوف هي الفعل المضاد الإيجابي. في عملي التدريبي، رأيت أكثر من مرة العوائق التالية القائمة على الخوف تحول دون القيام بفعل ما:

- الخوف من الفشل.
- الخوف من النجاح.
- الخوف من التغيير.
- الخوف من فقدان الصورة التي يرانا عليها الآخرون.

(٢) الخوف من الفشل

«الفعل ترياق اليأس.»

جوان بيز

أوضح كين — وهو كاتب دراما تليفزيونية متقاعد — كيف أن الرفض والإنهاك والخوف من الفشل كاد ينهي مسيرته المهنية من قبل أن تبدأ؛ عندما بدأ كين عمله ككاتب حر، كان يرسل نصًّا تلو الآخر إلى منتجي هوليوود، وإن حدث وجاءه أي رد، يكون عادة خطاب رفض مُعَدَّة صيغته مُسبقًا. وبعد سنوات من فعل ذلك دون نجاح كبير، قرر كين الذهاب في رحلة طالما احتاجها إلى هاواي ليستعيد نشاطه. (هذا جيد! لقد بادر بالتصرف.) المثير للسخرية أنه في يوم سفره إلى هاواي، تلقى مظروفًا في البريد من منتج كان قد تلقى أحد نصوصه، حدق كين في المظروف، واستبد به القلق، كان

على يقين بأن المظروف يحتوي على خطاب رفض آخر، ولعدم رغبته في إفساد رحلته بقراءة أخبار سيئة، ترك المظروف على مائدة الطعام، وتوجه إلى المطار، وبدلًا من حماية نفسه من التعاسة، تسبب إهماله للمظروف (عدم مبادرته بالتصرف) في إفساد رحلته بالكامل؛ لأن كل ما فعله كين هو القلق بشأن الخطاب. ماذا إذا كان يحتوي على أخبار جيدة؟ ماذا إذا نجح في مسعاه وأراد المنتج لقاءه؟ انتابت كين الهواجس بشأن النتائج المحتملة للخطاب، وعندما عاد أخيرًا إلى المنزل — بعد قطع رحلته — فتح المظروف. لعلك حزرت بالفعل أنه كان خطاب قبول، ما أدى إلى تسلم كين شيكًا بدفعة مقدمة تزيد عما دفعه كين مقابل الرحلة. يقول كين إنه تعلم الدرس بشأن عدم التصرف، ولم يعد يتوقف عن اتخاذ الخطوات الملائمة بعد ذلك.

إن المنظور القياسي الذي تعلمناه جميعًا في حصص الفنون هو أن الأشياء البعيدة تبدو صغيرة، وكلما ازداد قربها منك، بدت أكبر حجمًا. أعتقد أن الخوف له تأثير عكسي على هذا المنظور القياسي؛ فالخوف يمكن أن يجعل الأحداث البسيطة أو البعيدة تبدو كبيرة وخطيرة، وهائلة على نحو مهيب، ومن ثم، لدينا ما يسمى «نموذج تعزيز المنظور العكسي». ربما يجدر بنا وضع التحذير التالي في أذهاننا: «الخوف قد يجعل الأحداث تبدو أكبر من حجمها الحقيقي.» لكن ثمة حلًّا لذلك؛ عندما نخاطر بمواجهة مخاوفنا، ونتصرف على النحو الصحيح، تتناقص المخاوف، وتصير قابلة للتعامل معها.

(٣) الخوف من النجاح

«ما من شيء ينبغي الخوف منه سوى الخوف نفسه.»

فرانكلين ديلانو روزفلت

في حين أن الخوف من الفشل هو أكثر أنواع الخوف إعاقة للإنسان، فإن الخوف من النجاح لا يقل عنه تدميرًا. منذ عامين، بدأت ديانا — وهي عميلة لديَّ في أتلانتا — مشروعًا للتصميمات الداخلية بموهبة وحماس هائلين. في العام الأول، أرسلت العديد من المراسلات لمئات الأشخاص في أحد الأحياء الراقية، تعرض فيه خدمة استشارات مجانية. قدم بعض أصدقائها المقربين عروضًا منزلية كانت هي المتحدثة فيها. انضمت ديانا لإحدى مجموعات شبكات الأعمال للسيدات، وقدمت إعلانات في صحيفة «أتلانتا جورنال كونستيتيوشن» وملخصًا لعملها في مركز العروض المحلي. على مدار الشهور

الستة الأولى، ازدهرت أعمالها بشكل كبير. لكن بعد أول عام، ألغت ديانا كل الإعلانات مدفوعة الأجر، وأوقفت الشبكة، واعتمدت فقط على الاتصال الشفهي في الحصول على أعمال جديدة.

نتيجة لذلك، تراجع نمو عملها، وصارت جميع مهام التصميم التي تُعهَد إليها مشروعات تقليدية؛ إذ اتصل بها أصدقاؤها من العملاء الراغبين فيما فعلته من قبل. استعانت بي ديانا كمستشار لشعورها بعدم الرضا والإحباط من عملها الجديد، وبعد التحدث معها، اكتشفنا أنها كانت خائفة من النمو؛ كانت خائفة من أن تخرج شركتها عن نطاق تحكُّمها، وأن يكون لذلك تأثير سلبي على صحتها وأسرتها.

تناقشت مع ديانا بشأن ما يمكنها فعله لإدارة شركة ناجحة، مثل تعيين وكيل مشتريات لاستكشاف المتاجر، أو مساعد إداري بدوام جزئي لتولي جميع أعمال التسويق والترويج. مكَّنتها هذه القرارات من التركيز على اللقاءات مع العملاء وإعداد تصميمات إبداعية، وبمرور الوقت، ازدهر عمل ديانا في التصميمات، وأقامت المزيد من المشروعات المتنوعة، متشاورةً مع بعضٍ من أهم مطوري المنازل في الجنوب. وعلى الرغم من قضائها مقدار الوقت نفسه في العمل، فقد صارت المشروعات الإبداعية هي ما تستمتع به، وازدهر عملها.

(٤) الخوف من التغيير

«ليس البقاء للأقوى، أو الأذكى، وإنما للأكثر استجابة للتغيير.»

تشارلز داروين

استعانت بي شارون البالغة من العمر تسعة وثلاثين عامًا كمستشار عند اختيارها رئيسًا تنفيذيًّا لإحدى سلاسل متاجر التجزئة في كاليفورنيا، وبعد مناقشتها في بعض استراتيجيات الإدارة التي ينبغي عليها اتباعها، قالت لي إنها أرادت أن تتخلص من بعض وزنها، لكنها لا تجد الوقت ما بين العمل والأسرة لممارسة التمارين الرياضية. كانت تتناول وجباتها سريعًا أثناء التحرك، التي تمثلت عادة في الوجبات السريعة. علمت شارون كيف تتخلص من الوزن الزائد، وخصصت وقتًا أيضًا من يومها للتريض، وخططت مسبقًا لإحضار أطعمة صحية إلى العمل. مع ذلك، لم تضع خططًا للتنفيذ، فاستمرت في تناول الوجبات السريعة، وكانت تقضي الأمسيات أمام التليفزيون بدلًا من

استخدام جهاز الركض. وأثناء حديثي معها، بدأت شارون تدرك أن الوزن يزيد من شعورها بأنها أم. كانت تتساءل: هل المشكلة الحقيقية تتمثل في عدم رعايتها لأطفالها على النحو الكافي بسبب متطلبات منصبها الجديدة؟ تناقشنا في السبل التي يمكن من خلالها لشارون تحقيق مزيد من التواصل مع أبنائها أثناء وجودها في المنزل وتقبُّل حقيقة أنها أم صالحة. وفي غضون خمسة أشهر، فقدت عشرين رطلًا من وزنها. من خلال الفعل الإيجابي، تغلبت شارون على خوفها من صورتها في أعين الآخرين عن طريق تبني منظور جديد أكثر إيجابية.

تعلمت شارون أن الخوف من التغيير يجعلنا نواصل التمسك بالسلوكيات المدمرة ذاتها، والخوف من المجهول يجعلنا نداوم على نمط حياة كارثي، والتمسك بنمط حياة لا يتناسب معك يستنزف قواك، في حين أن العيش في اللحظة على نحو يتناسب بحق مع احتياجاتك يدعم روحك كما لو كان وهجًا شمسيًّا.

تخلص من قيود الماضي، لا تبدد طاقتك في توبيخ نفسك على ما فعلته أو لم تفعله في الماضي. اللوم والخزي لن يسفرا إلا عن إبطاء عملية التغيير وتعقيدها. إن الخبرات السابقة، التي تزداد قوة مع الوقت، هي التي ولَّدت المشاعر التي تؤدي إلى هذه السلوكيات. لكن مشاعر التسامح والحب ستمكنك من مواصلة المسير. اتبع هذه الاستراتيجيات لبناء جسر والعبور عليه! تقبَّل فكرة أن سلوكياتك ومخاوفك السابقة «ماضٍ»، وركِّز الآن طاقتك على «الحاضر».

قال لي صديقي روك: «عندما يدق الخوف الباب، ونجيبه بالإيمان، فلن يبقى أحد بالباب.» إن تطوير سلوكيات جديدة يزيد من إيماننا بأنفسنا.

(٥) الخوف من فقدان الصورة التي يرانا عليها الآخرون

«قهر الخوف هو بداية الحكمة.»

برتراند راسل

في ثقافة صور عارضات الأزياء المُعدَّلة لتبدو أفضل من الحقيقة، وعقاقير فقدان الوزن، ليس من الغريب أن يمنعنا خوفنا من فقدان الصورة التي يرانا عليها الآخرون من محاولة أشياء جديدة. في إحدى المرات، اشتريت حذاء غالي الثمن لأبهر العامل في المحل فقط. تصرف مثير للشفقة، أليس كذلك؟! نرجسيتي جعلتني أظن حينها أنه في

انتظار ما سيفعله رئيس تنفيذي ذو شأن مثلي. لكنني عندما أتذكر ما حدث الآن، أعلم أن ما كان يفكر فيه على الأرجح هو: «يا إلهي! أخيرًا بعنا هذا الحذاء.» غير أنني لم أدرك هذه الفكرة حينها؛ لأنه كان عليَّ دومًا إشباع الصورة المضللة في ذهني حول ما يعنيه أن يكون الإنسان ناجحًا.

في أعقاب حديثي عن المبادرة بالفعل في إحدى الحلقات الدراسية في تينيسي، أوقفني رجل أعمال أنيق في الرواق وطلب التحدث معي. كان متزوجًا ولديه من الأبناء اثنان في مرحلة المراهقة. قال لي إنه يمتلك شركة تأجير شاحنات ناجحة، وأنه نشيط للغاية في مجتمعه والكنيسة. لكنه أضاف أنه مدمن للخمر، ويخشى فعل أي شيء حيال ذلك؛ خوفًا من أن يكتشف أحد أنه يخضع للعلاج. بعد التحدث معه، فكرت في أنه ربما يعلم العديد من الناس بالفعل أنه يدمن الخمر. لكن رغبته «الأنويَّة» في الحفاظ على صورته «المثالية» في المجتمع الذي يعيش فيه قضت على رغبته في التخلص من السُّكْر والتمتع بحياة صحية.

يوضح جاري، وهو من كبار الشركاء بإحدى شركات المحاماة في شيكاجو، كيف تغلب على ما تسببه صورته أمام الآخرين من إعاقة له عن طريق المبادرة بالتصرف: «عندما أنهيت دراستي بكلية الحقوق منذ نحو عشر سنوات، بدأت عملي المستقل، كنت حينها متعجرفًا، ومفرط الثقة في نفسي، وما كنت أقبل أي نصيحة مالية من أي شخص. وعلى مدى عامين، حصلت على بعض العملاء، لكن لم يكن هناك أي تدفق نقدي. قضيت أيامًا قلقًا بشأن كيفية دفع الفواتير، لم أخبر أحدًا — بمن في ذلك زوجتي — أن شركتي تعاني ماديًّا إلى أن أصابني إنهاك عصبي، أدركت حينها أن عدم قدرتي على التصرف عززها خوفي من الفشل وخوفي من الإحراج، وببعض النصح من صديق محامٍ أكبر سنًّا، كتبت رسائل شخصية إلى كلٍّ من الدائنين، موضحًا وضعي المالي ونيتي في دفع ديوني كاملةً عند حصولي على مزيد من العملاء. حررني هذا «الفعل» من القيود التي كانت على عقلي، وتمكنت بذلك من التركيز على الحل، لا على المشكلة فقط.»

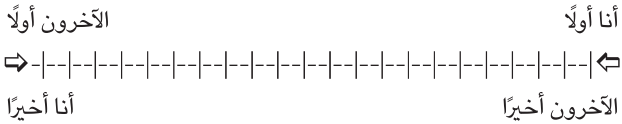
(٦) التصرف لاكتساب أسلوب تفكير جديد

«المعرفة لا تكفي؛ لا بد من التطبيق. والرغبة لا تكفي؛ لا بد من الفعل.»

يوهان فولفجانج فون جوته

من الأدوات التشخيصية الذاتية التي يمكنك استخدامها لتحقيق التوازن السليم في حياتك مقياس أسميه «السلسلة الذاتية المتصلة».

السلسلة الذاتية المتصلة



كل لحظة تمر على الفرد، يكون في مكان ما بهذه السلسلة المتصلة، والوضع المثالي الذي نرغب فيه هو الوصول إلى نقطة على هذا المقياس نشعر فيها بالارتياح. على سبيل المثال، نَعِمَ غاندي بالسلام الداخلي عند أقصى طرف هذا المقياس. والأرجح أن نقطة توازنك تقع في مكان ما بالمنتصف. تنتج مشاعر السخط والاستياء والإحباط عندما نضع أنفسنا بنقطة غير مريحة لنا على هذه السلسلة، سواء بالتطرف أقصى اليسار أو أقصى اليمين.

هناك العديد من الأسباب التي تجعلنا نَعْلَق عند النقطة الخاطئة في هذه السلسلة: سوء معاملة الوالدين، توقعات الآخرين، معتقدات راسخة، الإعلانات، ضغوط الأقران، مضايقات زملاء المدرسة ... كل ذلك من شأنه حجب النور بداخلنا، أي روحنا. في علم النفس يسمى ذلك الإشراط؛ فنحن نتصرف بأساليب معينة لأننا تهيأنا داخليًّا على هذا النحو، وليس لأن هذه هي الأساليب الناجحة بالضرورة، ومهمتنا هي الكشف عن النور بداخلنا، وكل ما عليك فعله هو القيام بفعل ما يدفعك في اتجاه إيجابي.

أُشبِّه ذلك بالنصيحة القديمة بالابتسام حتى عندما تكون في قمة الإحباط؛ وذلك لأن الابتسام يجعلك تشعر بالسعادة. عندما تبدأ في التصرف بأساليب تبعدك عن سلوكياتك القديمة، ستبدأ في تبني معتقدات جديدة، وفي النهاية، لن يعرف عقلك الفرق بين ما هو حقيقي وما هو مُتخيَّل، وسيفترض أن أي حدث يتكرر لا بد أنه حقيقي، ومن ثم، إذا كررت فعلك المراد أكثر من مرة، فسيتقبل عقلك ذلك السلوك على أنه رد الفعل «الطبيعي» الصحيح.

إن سلوكياتك الجديدة (التي تبدأ أولًا كجهود واعية، ثم تتحول إلى ردود أفعال طبيعية) ستمد عقلك بأدلة دامغة على أنه ما من أساليب أخرى موجودة في العالم، وقد تدرك أن الأفعال وردود الأفعال السابقة لم تكن سوى عادات سيئة تشكلت بمرور الوقت نتيجة للنشأة أو خبرات سابقة. وتوضح الدراسات أن ممارسة الأفعال الجديدة لعدد مرات بسيط، مثل ست مرات في اليوم لمدة ستة أسابيع، يمكن أن يحول السلوكيات الواعية إلى معتقدات وردود أفعال غير واعية. ما أقوله هو أن كل الأفكار والمشاعر والمعتقدات ليست سوى خبرات تعززها الأفعال، وبمرور الوقت، تشكل خبرات جديدة تؤدي إلى نظام معتقدات جديد وأسلوب حياة «جديد» أيضًا.

الأمر بسيط، أليس كذلك؟ بالتأكيد، لكنه ليس يسيرًا. كيف إذن تخرج من أَسْر الأنماط التي اعتدت عليها، وتحقق هذا التغيير الإيجابي؟ لننظر إلى بعض الأمور التي يمكنك فعلها كل يوم لتعثر على نقطة توازنك في السلسلة المتصلة:

- أفعال الأولوية فيها للآخرين.
- أفعال الأولوية فيها للذات.

(٧) أفعال الأولوية فيها للآخرين

تعينك الأفعال، التي تكون الأولوية فيها للآخرين على الانتقال من فكرة «ما الفائدة التي سأجنيها؟» إلى «ما الفائدة التي سأقدمها؟» ومشاعر الامتنان والحب والعطاء هي أفضل سبيل لإبعاد تركيزك عن مصالحك الشخصية. عندما يكون تحقيق الفائدة للآخرين هو الدافع وراء أفعالك، لا يهم ما ستحصل عليه من الآخرين، وإنما ما ستمنحه لهم. وإليك عدة أمثلة على ذلك:

- تسامَحْ مع أول خمسة أشخاص تقابلهم كل يوم، ويكونون على خطأ بشأن شيء ما (بعبارة أخرى، لا تتحداهم أو تُثِر الخلاف معهم).
- ألقِ تحية الصباح على شخص ما في المصعد أو الطريق.
- ادفع الرسم أو الأجرة للشخص الذي يقف خلفك في الصف وانعم بابتسامته (أو ذهوله).
- استمع للناس بحق، وهذا أمر شديد الأهمية. ابدأ في الاستماع دقيقة واحدة قبل أن تنطق بأي شيء تنوي قوله.

- اقضِ خمس دقائق وحدك قبل اجتماع العاملين الأسبوعي، وفكر فيما قد تقوله أو تفعله لدعم الآخرين في الاجتماع.
- ابدأ كل اجتماع للعاملين بالتعبير عن الامتنان لنقاط القوة التي يقدمها كل منهم للمجموعة، واستخدم هذا الأسلوب نفسه في دعم الآخرين مع أفراد أسرتك قبل وجبة العشاء.
- كُن على استعداد للاعتذار إذا أخطأت. تجنب الأفكار الانتقامية، وانس الأخطاء. اشكر الآخر للفته انتباهك للخطأ، وتعلَّم من التجربة.

(٨) أفعال الأولوية فيها للذات

تحمِل الأفعال التي تكون الأولوية فيها للذات القدرَ نفسه من الأهمية للتمتع بحياة متوازنة. جعلُ الأولوية للآخرين دومًا يمكن أن يؤدي في النهاية إلى مشاعر الإنهاك، والاستنزاف، وأحيانًا الاستياء والغضب. والارتياح بعض الوقت يساعدك في العطاء بسعادة وقوة داخلية؛ إذ تتجدد طاقتك وترتاح. وإذا واجهت مشكلات في العثور على دافع للاهتمام بالذات، فتذكر أنه لا يمكننا دعم الآخرين إلا من خلال دعم أنفسنا أولًا. تَفكَّر في الأفعال الآتية التي تكون الأولوية فيها للذات:

- نم ثماني ساعات في الليلة، حتى وإن ظننت أنك لست بحاجة إلى ذلك، وانتقِ طعامك؛ فجسمك ماكينة عضوية تحتاج إلى الراحة والوقود لاستعادة كفاءة تشغيلها المثلى.
- التقط ثلاثة أنفاس عميقة بعد أن تخطو خارج المنزل كل صباح.
- اذهب للتمشية وحدك مدة عشر دقائق قبل أن تصل إلى المكتب.
- عيِّن حدود مسئوليتك، ومسئولية الآخرين. عيِّن حدودك قبل تولي مزيد من المشروعات.
- قُد سيارتك إلى إحدى ساحات انتظار السيارات، ومعك كوب من الشاي أو المياه المعدنية، واقرأ كتابًا تحفيزيًّا أو هزليًّا لمدة خمس عشرة دقيقة.
- عندما يطلب منك أحد التطوع، قل: «يبدو هذا مثيرًا للاهتمام. سأتحقق من جدول أعمالي، وأعاود الاتصال بك.» ثم استفتِ قلبك سريعًا لتعلم هل هذا ما تريد قضاء وقتك في فعله حقًّا أم لا.

- اشترك في إحدى خدمات الرسائل على الإنترنت لتصلك رسائل فكاهية أو رسالة ترفع من الروح المعنوية بالبريد الإلكتروني كل يوم.

(٩) المضي قُدمًا

«إياك والخلط بين الحركة والفعل.»

إرنست هيمنجواي

عندما تبدأ في المضي قُدمًا وفعل الصواب، يزيد وعيك بسلوكياتك العفوية وردود أفعالك غير الواعية، وستبدأ في فعل شيء ما لتغييرها. وهذه عملية مستمرة. تساعدك هذه العملية أيضًا في التفاعل مع الآخرين على نحو مناسب، وذلك عندما تنتبه للسبب وراء سلوكهم، وليس السلوك فحسب.

في كتابه «ما ينبغي قوله عندما تحدِّث نفسك»، يصف شاد هيلمستدر أسلوبًا لمساعدة الذات يُطلَق عليه «الحديث مع الذات»، وهو الأسلوب الذي يوجهنا نحو تبديل السلوكيات غير المرغوب فيها عن طريق التأكيدات المخالفة لما تريد التوقف عن فعله. ويؤكد هيلمستدر على أن العبارات يجب أن تكون إيجابية وفي الزمن المضارع وتتضمن الضمير «أنا».

لتقل مثلًا: «أنا زوج محب»، بدلًا من: «سأتوقف عن تجاهل زوجتي.» أو «أنا مستمع صبور»، بدلًا من: «سأتوقف عن تجاهل الناس.» وبدلًا من قول: «لن أكون ممتلئًا»، يمكنك أن تقول: «أحب ما أشعر به عندما أنتقي طعامي وأمارس الرياضة بانتظام.»

عبارات «الحديث مع الذات» هذه هي أشبه بالطقوس المقدسة أو الإيحاءات الذاتية. يمكنك تسجيل هذه العبارات على شرائط كاسيت بصوت هادئ، واصطحب جهاز التسجيل معك في كل مكان، وشغِّله أثناء الانتقال من المنزل إلى العمل والعكس، أو قبل النوم، أو أثناء تناول الإفطار، أو في الحمام، وإذا كان التأكيد خاصًّا بالتعبير عن رأيك في اجتماعات العمل، فعليك بتشغيل الشريط مدة خمس دقائق أثناء استعدادك للذهاب إلى أي اجتماع.

أرادت سيدة عملتُ معها من قبل، الإقلاعَ عن التدخين، فلاحظَتْ، أولًا، أسلوبها في التدخين ووثَّقته، واتضح لها أن تدخينها يزيد عند دخولها السيارة في الصباح وبعد

العمل، ومن ثم، قررت تشغيل الشريط الذي تحدِّث فيه ذاتها وهي في السيارة. وما يحدث عند الحديث مع الذات أنه بعد فترة من الوقت يصبح هناك تعارض بين العبارات والسلوك المرفوض، وعند المواظبة على الاستماع للشريط، إما أن تفقد صوابك بسبب التعارض بين الرسالة الموجودة بالشريط وسلوكك، أو تتوقف عن التدخين. وبعد فترة، لاحظتْ تلك السيدة أنها لا تحتاج للسجائر عند استماعها للشريط. لكنها في أحد الأيام نسيت الشريط، وظلت متوترة طوال الطريق إلى العمل، وفي طريق عودتها للمنزل، أثناء خروجها من ساحة انتظار السيارات، مدَّت يدها آليًّا نحو حقيبتها لتخرج سيجارة وقدَّاحة، وعندما أدخلت يدها في الحقيبة، سمعت كلمات الشريط بوضوح شديد جعلها تتحقق مما إذا كان الشريط في المشغِّل أم لا. والآن، مرَّ سبعة عشر عامًا منذ آخر سيجارة لها.

(١٠) المبادرة بالفعل

«إذا اتبعت الأسلوب ذاته دومًا، فالأرجح أنه أسلوب خاطئ.»

تشارلز كيترينج

بعد طلاقي في عام ١٩٨٦، كانت ابنتاي صغيرتين في السن، لكنهما لم تريدا الانتقال للعيش معي، ولا لوم عليهما؛ فكلما جاءتا لزيارتي، وجدتاني مشغولًا. وبعد ما تعرضت له من نعمة اليأس، أدركت أنني إذا أردت اختلافًا في حياتي، ينبغي عليَّ البدء في التصرف على نحو مختلف. إذا أردت عناقًا، فعليَّ بالتركيز على ابنتيَّ، والبدء في عناقهما. وأنا الآن أحمد الله لأنني أخذت الخطوة وركزت انتباهي ووقتي على ما يهم حقًّا، فبدون هذه الجهود من جانبي، ما كنت لأتمتع الآن بذكريات طفولة مع ابنتيَّ أو روابط أب بابنتيه.

شابَ علاقةَ أحد عملائي، ويُدعَى جوناثان، مع شريكه في العمل تحفظٌ شديدٌ بسبب بعض الكلمات التي قالها هذا الشريك في لحظة غضب منذ شهور، وعزم عميلي على ألا يسامح شريكه أو يعفيه مما قاله. أثناء ذلك الوقت، عمل الرجلان في المبنى ذاته دون أن يتحدث أحدهما إلى الآخر إلا في حالة الضرورة القصوى وحضور طرف ثالث كالمحاسب القانوني المعتمد أو المحامي. لم يضع بذلك هذان الرجلان فرصة مشاركة كلٍّ منهما للآخر في حياته والسعي لتحقيق أهداف أسمى في العمل فحسب، وإنما لم يحصل الموظفون لديهما أيضًا على العلاوات بسبب ضعف الأرباح، وانخفضت الروح المعنوية

للموظفين مع شعورهم بالعداء والتوتر بين مديريهما، وبعد سماع القصة ومشاهدة الانقسام بينهما، أقنعتُ جوناثان بالجلوس مع شريكه، وطلبِ السماح منه دون أي شروط، فاستنكر جوناثان قائلًا: «سماح؟! لكنه هو المخطئ والمتسبب في كل ما حدث.»

أوضحت له أنه بحاجة لأن يسامحه شريكُهُ لحملِهِ الضغينة والسماح للعداء بالاستمرار طوال هذه الفترة. أخبرته أنه عندما يأخذ الخطوة، ويطلب من شريكه مسامحته، وتنحية الخلافات جانبًا، سيتصافحان ويستغلان كل هذه الطاقة المُهدَرة استغلالًا إيجابيًّا لدفع عجلة عملهما للأمام.

تحدَّث جوناثان مع شريكه في ذلك اليوم، وما كان من كلماته البسيطة: «هل تسامحني على ما حملته من ضغينة تجاهك؟» إلا أن رأبتِ الصدع بينهما. لقد غيَّرت أفعاله مسار صداقتهما وعملهما.

تكمن الفكرة في عدم انتظار الوقت «المناسب» لتبدأ بفعل شيء ما. بادر بالفعل الآن قبل أن يُفرض التغيير عليك؛ فالبدء قبل أن تضع نفسك في أزمة يمنحك مزية الوقت، وإذا واظبت على التصرف، فستندهش عندما تنظر للماضي من المدى الذي وصلت إليه، كما سيندهش أحباؤك وزملاؤك.

ومن ثم، ستقدم لك أفعالك الجديدة نتائج إيجابية تجعلك تتخذ المزيد من الخطوات، وممارسة هذه الأفعال ستزيد من ثقتك وكفاءتك، بالإضافة إلى تحسين علاقاتك مع مَن حولك في المنزل والعمل. الفعل يسهِّل من التغيير، وقد عبَّر عن ذلك أحد أصدقائي تعبيرًا رائعًا بقوله: «ضربُ جوادٍ ميت شيءٌ، وضربُهُ أثناء امتطائه شيءٌ آخر؛ ففي هذه الحالة سينطلق بك!»

«عند تعرج الطريق على غير المتوقَّع، اتخذ خطوات صغيرة.»

إرنست براما

التغيير صعب، لذلك عليك بتيسيره على نفسك قدر الإمكان؛ لتتغير ببطء، وتواظب على التغيير. وتذكر قصة السلحفاة والأرنب؛ لم تحتَجِ السلحفاة لقيلولة ولم تتصبب عرقًا، لكنها فازت بالسباق. ليس هناك ما يُخجل في الخطوات الصغيرة، بل إنها في الواقع طريقة ذكية للبدء؛ لأن احتمال اتخاذك لهذه الخطوات أكبر. ابتسم في وجه النادل، استمع لعجوز في القطار، أمسك الباب لأم تدفع عربة أطفال، توقف لحظات للتفكير قبل الرد على شخص ما. التغييرات البسيطة التي تمارَس على الدوام تؤدي إلى نتائج مهِّمة.

ومثل الاعتياد على حذاء جديد، عليك بالحد من المشقة، ومن ثم زيادة احتمال استمرار التغيير، وذلك بالسير خطوات قليلة في كل مرة.

لقد توصلت إلى أنه مع الوصايا اليومية الست، لا تقل عملية التعلم قيمةً عن الوصول للغاية النهائية. فتجاوز العقبات واكتشاف الذات يشغلان الجزء الأكبر من حياتنا. احتفل بكل خطوة تخطوها بحماس كما لو كنت قد وصلت إلى النهاية. وضَعْ صوب عينيك دومًا الجائزة النهائية، ولا تفوِّت على نفسك الاحتفال بكل يوم. واصل التغير!

ولأنه ما من وقت خاطئ لفعل الصواب، فلا يوجد جدول زمني سوى ذلك الذي تضعه لنفسك. وبالمثل، لا يوجد رئيس تكون مسئولًا أمامه سوى نفسك. ومع الوصايا اليومية الست، ينبغي أن تكون مستعدًّا للمرور بحالة من عدم الارتياح إلى أن تتذوق الراحة. ليس عليك تبديل حياتك بالكامل بين عشية وضحاها، فلن تفشل ما دمت تواصل المحاولة.

لذا، في المرة القادمة التي تسير فيها في الشارع، وتبتسم في وجه شخص ما، لا تندهش حين يرد لك الابتسامة. فهذا التواصل البشري يستحق كل الجهد المبذول فيه.

ما يقوله آخرون عن جون تشابلير

«يأسرك حديث جون عن القيادة، فلا يضاهيه أحد في معرفته بكيفية تحقيق التوازن بين العمل والحياة. ألهم جون جمهورنا باستخدام أدوات عملية للحد من التوتر في هذه الأوقات العصيبة اقتصاديًّا، وقد أخبرنا من يحضرون ندواته أنهم حققوا نتائج إيجابية بتنفيذ توصياته.»

ديفيد إيه سيليك
رئيس وناشر، بيزنس جورنال

«كان عرضك التقديمي في اجتماع منظمة «بروفيشينالز إنترناشيونال» في شمال فلوريدا واحدًا من أفضل العروض التي أقمناها منذ أعوام! إن أسلوبك الصادق، وقدرتك على تقبُّل التغيير ألهمتنا جميعًا. أنا شخصيًّا قرأت كتابك مرتين حتى الآن، واتبعت الوصايا اليومية الست لتحقيق بعض التغييرات الشخصية في حياتي! وسيسعدني بالتأكيد أن أخبر أي مخطِّط اجتماعات بأنك مدرب ومتحدث من الطراز الأول.»

آن إربان رئيسة مؤسسة
«دستينيشَن بلانينج كوربوريشن»